

CURSUL COMERCIAL SUPERIOR

LECTURI COMERCIALE

pentru cl. I-a școalei superioare de comerț

Intocmite de :

TOMA VOICULESCU și C. M. RÂPEANU
PROFESORI

la școala comercială superioară din Ploiești

Lucrare aprobată de Onor. Minister
al Instrucțiunii Publice



EDITURA „NAȚIONALĂ” S. CIORNEI
BUCUREȘTI

PREȚUL LEI 36.—

TOMA VOICULESCU
ȘI
C. M. RÂPEANU
PROFESORI
la școala comercială superioară din Ploiești

Lecturi Comerciale

pentru cl. I-a școalei superioare de comerț

Aprobat de Onor. Ministerul
Instrucțiunii Publice

puta
în pas

1020

BUCUREȘTI
S. CIORNEI
LIBRAR-EDITOR



In loc de prefață :

„Manualul d-lor **T. Voiculescu** și **C. M. Râpeanu**, ambii profesori la școala comercială superioară din Ploiești, vine să tragă o brazdă nouă în ogorul înfelenit, cam de mult, al învățământului limbii române în școlile comerciale superioare, cari s'au înmulțit în număr destul de respectabil”.

Pentru lecturile comerciale și partea de literatură și de istorie a literaturii, prevăzute pentru fiecare clasă, nu aveam, până acum, cel puțin în vechiul Regat, decât manualele cunoscute tuturor — cam învechite în multe privinți — ale răposatului profesor dela Iași, **R. Ionașcu**.

Eră, desigur, timpul ca și alte manuale să se prezinte pentru această materie. E tocmai ceea ce vor să îndeplinească autorii, prin manualul pe care-l prezintă — deocamdată numai pentru cl. I-a.

Intrebarea e: corespunde această carte, așa cum a fost înlocuită, scopului ce-l are în vedere, satisfăcând în același timp și cerințele programei analitice?

„Nimeni n'ar putea răspunde decât afirmativ și, desigur, că e un pas înainte față de manualul **Ionașcu**.”

8 Iulie 1928.

(Din referatul către Minister al d-lor recenzenți **R. Caracș** și **S. Țenov**, profesori la școala comercială superioară, București).

I. — Societățile comerciale.

Societățile comerciale sunt întovărășirea a două sau mai multe persoane, cari depun capital sau muncă, spre a exercita diferite fapte de comerț în vederea unui *beneficiu*.

Sunt patru feluri de societăți comerciale și anume: *societăți în nume colectiv*, *societăți în comandită*, *societăți anonime* și *societăți cooperative*.

Societățile în nume colectiv, sunt acelea în cari societarii au răspunderea nelimitată, adică răspund, pentru angajamentele luate de societate, în mod solidar, cu toată averea lor, prezentă și viitoare.

Firma societății în nume colectiv este formată din numele asociaților, d. ex.: *Florescu & Donescu*, sau, dacă sunt mai mulți asociați, se întrebuințează în firmă numai numele unuia dintre cei mai cunoscuți, iar ceilalți sunt cuprinși în expresia „& Co.“, care înseamnă „și compania“ d. ex.: *Georgescu & Co.*

Societățile în nume colectiv iau naștere printr'un act scris, care trebuie afișat și publicat în „Monitorul Oficial“ și cuprinde toate condițiunile impuse de lege și anume: firma socială, sediul societății, partea de capital depusă de fiecare asociat, scopul societății, sumele ce are dreptul să ridice fiecare asociat pentru cheltuelile sale personale, modul cum trebuie împărțit beneficiul și altele, dacă se simte nevoie.

Clauza *lionină* este o clauză *ilicită*, într'un contract de societate în nume colectiv, în sensul că cine ia parte la câștig, ia parte în aceeași proporție și la pierdere.

Societățile în nume colectiv nu pot fi făcute decât între persoane care se bucură de o încredere reciprocă, indiscutabilă.

Au avantajul că asociații depun și munca și capitalul, spre a duce afacerea la o reușită sigură. Cel mai mare neajuns în aceste societăți este că adeseori se ivesc neînțelegeri: dacă afacerea merge bine, unul din tovarăși caută să excludă pe ceilalți; dacă afacerea merge rău, se fac imputări reciproce.

Societățile în comandită sunt acelea în care unii din asociați au răspunderea nelimitată, întocmai ca și la societățile în nume colectiv, și se numesc *comanditați* sau *giranți*; iar alții, numiți *comanditari*, au răspunderea limitată la capitalul subscris.

Numărul comanditaților este redus la unul sau doi asociați, pe când numărul comanditarilor poate fi mai mare sau mai mic.

Când numărul comanditarilor este limitat la una, două sau trei persoane, atunci avem o *societate în comandită simplă*; când numărul comanditarilor este mare, atunci avem o *societate în comandită pe acțiuni*.

Societățile în comandită se fac atunci când unii dispun de cunoștințe (comanditați), iar alții de capital (comanditari).

În societățile în comandită, conducerea o au numai comanditații sau giranții și tot aceștia figurează și în firmă. În cazul când asociații comanditari iau parte la conducerea societății și pun și numele lor în firmă, pierd calitatea de asociați cu răspunderea limitată.

Societățile anonime sunt acelea, în care asociații au răspunderea limitată la capitalul subscris. Asociații se numesc *acționari* și primesc în schimbul vărsămintelor niște titluri numite *acțiuni*, care dau dreptul la o parte din beneficiul societății, numit *dividend*.

Nu se poate forma o societate anonimă, decât din cel puțin șapte persoane și ea nu poate funcționa, decât după ce s'a vărsat 30% din capitalul subscris.

Cei cari înființează o societate anonimă se numesc *fondatori* și numărul lor, deobicei, este restrâns. Capitalul este subscris de fondatori sau dela public pe calea *prospectului de emisiune*. Prospectului de emisiune, în care, pe lângă altele, se arată locul și ziua subscrierii, i se dă cea mai întinsă publicitate și toți cei ce doresc să participe în societate, subscriu un capital, depunând în același timp primul vărsământ de 30% sau o *cauțiune de subscriere*.

Rezultatul subscripției publice poate fi următorul: sau se subscrie un capital mai mare decât cel anunțat în prospect, și atunci acțiunile se atribuie în mod proporțional; sau se subscrie mai puțin, și în acest caz, capitalul este acoperit de fondatori.

Tabloul de repartiție, ne arată numărul de acțiuni atribuit fiecărui subscriitor.

Odată constituită, societatea anonimă trebuie administrată, adică condusă și această sarcină o au: *adunarea generală, consiliul de administrație și cenzorii*.

Adunarea generală cuprinde totalitatea acționarilor și este de două feluri: *adunări generale ordinare*, care se țin la fiecare sfârșit de an, spre a lua socotelile consiliului de administrație și *adunări generale extraordinare*, care au loc ori decâteori interesele societății cer.

Consiliul de administrație este ales de adunarea generală și conduce treburile societății; el numește directorii și personalul de conducere.

Cenzorii sunt însărcinați de adunările generale să verifice și să supravegheze operațiunile făcute în cursul anului; ei sunt în număr de 3 sau 5.

Societățile cooperative sunt acelea, în care asociații au dreptul să depună și să retragă capitalul și urmăresc un scop de ajutor reciproc. Sunt de trei feluri: de producție, de consum și de credit.

Societățile cooperative de credit sunt cunoscute sub denumirea de *bănci populare* și le găsim în mai toate comunele rurale și prin părțile marginase ale orașelor noastre.

Sunt finanțate și controlate de *Casa Centrală a băncilor populare*, cu sediul în București.

II. — Bursa. Bursele din Europa.

Bursa este un așezământ comercial absolut indispensabil în organismul economic modern, fiindcă ne pune în curent cu prețul diverselor valori mobiliare și al mărfurilor și, în felul acesta avem o busolă relativ sigură pentru orientarea în ritmul schimbător al afacerilor. Inchiderea bursei produce haos și desorientare în viața economică; iar specula, sub toate formele ei, este obiectul de atențiune al tuturor celor chemați și nechemăți. În această ordine de idei, este de ajuns să ne amintim situația din timpul marelui război mondial, când bursa încetând de a mai pulsa, în viața economică, o mulțime de persoane s'au improvizat în oameni de afaceri, îmbogățindu-se din speculă cu o înțeleasă vertiginosă în dauna comerciantului de carieră. Această situație n'a durat mult, căci îmbogățitul de război, lipsit de experiența omului de afaceri, a trebuit să cedeze locul și chiar averea agonisită fără muncă din mizeriile și suferințele sociale.

Necesitatea bursei s'a resimțit din momentul ce omul a părăsit *schimbul în natură* și a adoptat *moneta* ca mijloc de schimb; însă bursa n'a luat o formă bine definită, decât foarte târziu.

Prima bursă în România a fost înființată pe contul său propriu de către un englez venit după afaceri la Galați, prin anul 1850. — Această bursă, în urma unui proces, a trecut în proprietatea comunei Galați. La București a funcționat multă vreme o bursă liberă, instalată la „Hanul cu Tei” și unde se făceau operațiuni de zărafie de către ne-

gustorii străini, veniți în țară după negoțul de cereale; iar la 1881 s'a înființat, prin lege, bursa dela București, care funcționează și astăzi.

Cele mai însemnate burse dela noi sunt: la București, Brăila, Galați, Constanța și Cernăuți.

Bursa, în înțelesul de azi al cuvântului, este locul unde la o anumită oră din zi, se adună negustorii spre a vinde și cumpăra diverse valori mobiliare.

Se spune de unii că bursa își trage numele dela o casă din Brugges (Belgia), în care se adunau negustori pentru afaceri și pe care erau sculptate ca emblemă trei puni (bourse — pună); iar de alții că, dela Van der Borse, bancher tot din Brugges, s'ar trage cuvântul de bursă.

Oricare i-ar fi origina, bursa este astăzi instituția unde se colectează oferta și cererea, singurii factori naturali pentru determinarea prețului sau cursului valorilor mobiliare. Cursul dictat de ofertă și cerere este adus la cunoștința celor interesați printr'o publicație numită „Cota oficială a bursei” sau „Mercuriale”.

În cota oficială a bursei se arată cursul efectelor publice, acțiunilor și cursul schimbului asupra străinătății, pe când în Mercuriale se arată prețul cerealelor și a diverselor mărfuri ce pot fi tratate prin bursă.

Sunt trei feluri de burse: *bursa de efecte*, unde se vând și se cumpără efecte publice, acțiuni și obligațiuni; *bursa de devize*, unde se negociază cecuri, trate și monete asupra străinătății și *burse de mărfuri*, unde se cumpără și vând cereale, materii prime, lemne de foc, vin, țuică, etc.

În bursa de mărfuri nu pot fi tratate decât acele mărfuri a căror calitate poate fi ușor determinată. Cerealele standardizate sunt foarte ușor de tratat la bursă, pe când la cele nestandardizate trebuie să se arate *greutatea hectolitrică* și procentul de *corpuri străine*.

Încheerile în bursă nu sunt făcute niciodată dela vânzător la cumpărător, ci prin intermediul unui *mijlocitor oficial*. Acesta încheie afacerile luând loc, când este vorba

de *târgul oficial*, într-o despărțire centrală ce se află în sala bursei, numită *corbeille* sau *parquet* și de unde strigă prețul oferit sau cerut, pentru clienții lor, în fiecare zi de lucru dela ora 11 și până la 12 dimineața.

Afacerile încheiate în afară de bursă, dimineața și după amiază, formează ceea ce se cheamă *târgul liber*.

Mijlocitorii oficiali sau *curtierii* primesc ca răsplată, pentru serviciul lor, o cotă de atât la sută din valoarea tranzacțiilor încheiate prin ei, numită *curtaj*.

Curtierii sunt de mai multe feluri; *curtieri de efecte*, cari mijlocesc vânzarea și cumpărarea efectelor publice, acțiunilor și obligațiunilor; *curtieri de schimb*, cari intervin în afacerile de cecuri și trate asupra străinătății sau cum se spune în tehnologia bursieră „afaceri de devize” și *curtieri de mărfuri*, cari mijlocesc vânzarea și cumpărarea cerealelor și a mărfurilor.

În bursele din porturi mai găsim: *închirietorii de vase fluviale și maritime*, cari mijlocesc închirierea vaselor pentru transportul mărfurilor, apoi *mijlocitorii de asigurări*, prin cari se face asigurarea vasului și a încărcăturii și în fine *translatorii*, cari știu mai multe limbi și fac oficiul de interpreti.

Curtierii sunt ajutați de *remizieri*, cărora li se plătește pentru fiecare afacere o *remiză*, proporțională cu valoarea tranzacțiunei.

Cumpărăturile vânzării sau tranzacțiunile făcute în bursă, poartă numele de *încheeri*. Încheerile sunt sau *cu banii gata* (*comptant*) sau *pe termen*.

Termenul, pentru predarea valorilor de către vânzător și primirea și plata lor de către cumpărător, este fixat la 15 și la finele fiecărei luni și se numește *lichidațiune*. La bursa noastră, lichidarea se face la finele fiecărei luni; pe când în alte burse, lichidarea are loc *chenzenal* adică la fiecare 15 zile ale lunii.

Încheerea pe termen poate fi *fermă* sau cu *primă*. O încheere se zice că este *fermă*, când vânzătorul V. predă; iar

cumpărătorul C. preia la lichidațiune titlurile în schimbul prețului.

Adeseori, vânzătorul vinde titluri pe care nu le posedă în speranță că până la lichidațiune vor scădea, iar cumpărătorul cumpără cu speranța că se vor urca, rezervându-și ambele părți în mod reciproc dreptul de a rezilia încheerea în schimbul diferenței de curs, care se numește *primă*. Admitem că V. vinde, iar C. cumpără 100.000 lei valoare nominală titluri de rentă la cursul de 70%; la lichidațiune cursul este de 72%. Urmează ca V. să cumpere acele titluri la cursul de 72%, ceea ce face 72.000 lei și apoi să le predea lui C. cu 70% adică 70.000 lei.

În loc să facă această operațiune, V. plătește lui C. prima de 2.000 lei.

În acest caz, prima a fost în favoarea cumpărătorului; ea însă poate fi și în favoarea vânzătorului, când V. vinde cu 70% iar la lichidațiune cursul este de 68%, situație care permite vânzătorului să primească dela cumpărător prima de 2%.

Încheerile cu primă formează obiectul *jocului de bursă*; vânzătorul joacă *la scădere* (à la baisse), iar cumpărătorul *la urcare* (à la hausse). Și unul și altul sunt expuși la riscuri mari, fiindcă tranzacțiile de bursă se fac pentru sume importante.

Când intrăm în bursă, trebuie să mergem cu pași timizi și cu multă prudență. Se poate îngădui oricui să-și încerce norocul și la bursă, însă suma angajată în astfel de operațiuni, să nu depășească 10% din averea în numerar.

Când cumpăr efecte publice, ca să-mi producă dobânda, pe care o încasez regulat în rate semestriale pe baza *couponului*, fac în realitate o *operațiune de plasament*.

În general, operațiunile de plasament nu sunt riscante și pot fi făcute de toți cei cari dispun de numerar și vor să-l facă productiv.

Când însă cumpăr efecte publice, acțiuni, obligațiuni și cecuri sau trate asupra străinătății, cu scopul de a le vinde

spre a câștiga diferența de curs, atunci fac o *operațiune de speculațiune*. Operațiunile de speculațiune sunt aleatorii și au ruinat și îmbogățit pe mulți din cei cari le-au în cercat.

Speculațiunea este o sabie cu două tăișuri, care ține pe jucător într-o nesfârșită enervare. Primul lucru, pe care-l face speculantul în fiecare zi, este cercetarea cotei oficiale a bursei, care se publică în foaie volantă, în Monitorul Oficial și în mai toate gazetele cu tiraj zilnic.

Această stare de enervare și încordare fără sfârșit, îl susține pe omul angajat în speculațiuni de bursă dela alte ocupațiuni utile, iar în caz de prăbușire, omul este ruinat complet, material și moral.

Deși jocul de bursă este oprit, totuși el se practică sub diferite forme.

Bursele din Europa. Fiecare centru mai însemnat din Europa, are o bursă; astfel găsim burse la Paris, Londra, Berlin, Zurich, Milano, Viena, etc., unde se tratează tot felul de operațiuni asupra efectelor publice, acțiunilor bancare și industriale, devizelor, lingourilor de aur și argint, monetelor străine, cerealelor și mărfurilor admise a se vinde prin bursă.

Cele mai însemnate burse din Europa, care dictează prețul aurului și argintului, sunt cele dela Londra, Paris și Berlin.

Cursul schimbului este dictat de bursele din Londra și Zurich.

Cea mai însemnată bursă de cereale din Europa este aceea dela Londra.

Bursa de cereale (Corner Exchange) din Londra este așezată în cel mai populat centru comercial (City), în vecinătatea Băncii Naționale și este înzestrată cu tot ceea ce este mai modern pentru punerea la punct a speculantului.

Telegramele curg zilnic din toată lumea cu știri despre starea culturilor, a producțiunii și a transporturilor; iar un aparat, care indică direcția vânturilor, pune pe bursier în

situație de a judeca dacă direcția vântului este favorabilă vaporului așteptat. Când vântul bate în *proră* prețul se urcă, fiind un indiciu că transportul întârzie în drum din cauza valurilor protivnice, iar dacă vântul bate în *pupă*, prețul este ferm (stă pe loc) sau scade fiind un semn că transportul sosește în termenul anunțat sau chiar și mai de vreme din cauza valurilor favorabile.

La bursa de cereale din Londra, se fac tranzacțiuni asupra cerealelor standarde, căci mai toate țările exportatoare de cereale, au avut grija ca după intensificarea producției să formeze din grâu un număr limitat de calități ce poartă numele de *tip*.

III. — Ruinații la bursă.

La ora 1, clopotul anunța deschiderea bursei. Fu o bursă de pomină, una din acele zile mari de dezastru, așa de rare, dezastru provocat de *urcare*, căci amintirea lui va rămâne legendară. În căldura apăsătoare, la început, cursurile mai *scăzură* încă. Apoi, cumpărări neașteptate, izolate, întocmai ca și împușcături trăgătorilor, înainte de a începe lupta, uimică. Dar cu toate acestea, operațiunile rămaseră greoaie în mijlocul neîncrederii generale. *Cumpărările* se multiplicară, se cerea din toate părțile: din *culisă*, dela *parquet*; nu se auzea decât vocea lui Nathanson de sub colanadă, a lui Mazaud, Jacoby și Delarocque din *corbeille*, strigând că ia toate valorile cu orice preț; fu atunci un freamăt, un val de urcare și cu toate acestea nimeni nu încerca să risce în desorientarea acestei schimbări neexplicabile. *Cursurile* s'au urcat puțin; Saccard, avu timp să dea noui *ordine* lui Massias pentru Nathanson. Rugă, de asemenea și pe micul Flory, care forfotea în învâlmășeală, să-i dea lui Mazaud o *fișă* prin care îl însărcina să cumpere, să cumpere mereu; îndată ce Flory a cetit fișa, lovit de un acces de încredere, *jucă*, după inspirația genialului său protector, cumpărând și pe contul său propriu. Și chiar în același moment, la ora două fără un sfert, trăznitul căzu

în mijlocul bursii: *Austria cedase Veneția împăratului; războiul era sfârșit*. Cine răspândise acest *svon*? Nimeni nu știa. El ieșea din toate gurile deodată, din pavele chiar. Cineva îl adusese și toți îl repetau într'un strigăt de nemulțumire, care lua proporții îngrozitoare. Prin salturi furioase, cursurile începură a se urca, în mijlocul unui *vacarm* groaznic. Înainte de a suna clopotul de închidere, hârtiile câștigaseră 40—50 de puncte. A fost o *invălmășeală* nespusă, una din acele *bătălii deavalma* când toți se ascund, soldați și căpitani, spre a-și scăpa pielea, asurziți și orbiți, nemaiavăd conștiința limpede a situații. — Frunțile curgeau de sudoare, iar razele soarelui ce cădeau pe trepte, făceau impresia că bursa se află într'o vâpae de foc.

La *lichidațiune*, când se fac evaluările, dezastrul fu imens. Pe câmpul de bătae erau mormane de răniți și ruinați. Moser, *baiss-istul*, era printre cei mai loviți. Pillerault, care pentru singura dată n'avu nădejde de urcare, plăti scump *slăbiciunea* sa. Meugendre, pierdu cincizeci mii franci, prima sa pierdere serioasă. Baronesa Sandorff, avu de plătit *prime*, așa de însemnate, încât se spuse că Delcambre ar fi refuzat să i le pue la dispoziție; ea se făcuse albă de mânie și de ură pe soțul său, *consilier de ambasadă*, care avusese în mână depeșa chiar înaintea lui Rougon, fără să-i spună nimic despre aceasta. Marea bancă, banca evrească, *maiales*, a suferit o înfrângere grozavă, un adevărat măcel. Se afirmă că numai *Gundermann* ar fi pierdut opt milioane. Și aceasta era de mirat. Cum n'a fost el înștiințat? El, stăpânul pieței, care avea la dispoziția sa pe miniștri întocmai ca și pe comișii săi și care ținea statele sub suverana sa dependență! A fost unul din acele concursuri de *împrejurări extraordinare*, care duc la marile lovituri de noroc: fu o prăbușire neprevăzută, imbecilă, în afară de orice judecată și de orice logică.

Emile Zola.

IV. — Scadența. O legendă fantastică.

Vreți să mă credeți sau nu, eu însă cred cu tărie în băeatul îmbrăcat în haine albastre. Nu doar că l-am văzut *vr'odată*, dar unul dintre prietenii mei, poet, în care am toată încrederea mi-a povestit adeseori că într'o noapte s'a întâlnit față în față cu acest *spiriduș* și iată anume în ce împrejurări.

Prietenul meu avusese *slăbiciunea*, să libereze cândva croitorului său o *poliță*. Și cum fac toți oamenii de imaginație, în asemenea împrejurări, îndată ce-a semnat-o, se și crezu achitat de datorie și își uită de *poliță*. Dar, într'o noapte, poetul sări din somn, trezit de un *sgomot* ciudat ce venia din coșul sobei. La început, crezu că era *vr'o vrabie* rebegită ce căuta pe acolo căldura focului stins, sau *vr'o vârtelniță* necăjită de vântul schimbător. După un minut, *sgomotul* căpătând proporții, se auzi lămurit zăngănitul unui sac cu bani și zuruitul unui lanț. În acelaș moment, auzi un glas ascuțit, ca sirena îndepărtată a unei locomotive, limpede ca și cântecul cocoșului, care-i striga din vârful acoperișului casei: *scadența! scadența!*

Ah! Dumnezeu!... *polița*! își zise atunci bietul poet reamintindu-și *dintr'odată* că *biletul la ordin* liberat croitorului scădea peste opt zile; și până dimineața se svârcoli căutând somnul prin toate colțurile patului, dar nu găsi decât amintirea afurisitei *polițe*. A doua zi, a treia zi și nopțile următoare, fu trezit la aceeași oră și în acelaș chip; tot zăngănit de bani și zuruie de lanț, cum și glasul strident, care striga hidos: „*scadența, scadența!*” Și lucru mai grozav, cu cât se apropia *scadența*, cu atât strigătul devenea mai ascuțit și mai sălbatic, cu amenințări de sechestrul și chemări în judecată.

Nenorocit poet! Nu-i ajungeau numai truda zilnică și a-lergătura prin oraș spre a-și agonisi bani; îi mai căzu pe cap și acel glas chinuitor, care-i răpea somnul și liniștea. Al cui era glasul fantastic? Ce spirit răutăcios se învaselea

chinuindu-l astfel? Vrea să se lămurească, așa că, într-o noapte în loc să se culce, stinse lumina, deschise fereastra și aștepta... Nu-i nevoie să vă mai spun că, în calitate de poet liric, locuia sus de tot, la nivelul acoperișurilor. Câteva ore nu zări altceva decât pitoreasca întindere a acoperișurilor strânse și înclinate unul spre altul, întretăiate de străzi ce apucau în toate părțile ca niște prăpăstii enorme și accidentate capricios de coșurile și crestele caselor frânte parcă sub razele lunii. Deasupra Parisului adormit și negru, acoperișurile aveau înfățișarea unui al doilea oraș, oraș aërian suspendat, ce plutea între deșertul întunecos și lumina strălucitoare a lunii.

Prietenul meu aștepta mult. În sfârșit, pe la două sau trei dimineața, pe când toate clopotnițele își transmiteau în noapte, ora dela una la alta, un pas ușor trecu pe lângă dânsul peste olane și ardesii și un glas ascuțit strigă prin coșul sobei lui: „Scadența! scadența!“...

Atunci, poetul, aplecându-se puțin, zări spiridușul nemernic, care chinuște pe oameni și care nu-l lasă să doarmă de vr'o opt zile încoace. N'a putut să-mi spună pozitiv ce talie avea, căci luna te înșală prin dimensiunile fantastice ce transmite lucrurilor.

A observat însă, că diavolul era îmbrăcat ca băeții dela bancă, haina albastră cu nasturi argințați, pălărie moale, galoane de sergent pe mânecă și că ținea sub braț un ghiozdan de piele, aproape tot așa de gros cași dânsul, a cărui chee, legată de un lăntșor lung, suna la tot pasul, cași sacul cu bani pe care-l scutura cu cealaltă mână. Astfel prietenul nostru întrezări pe băeatul albastru, trecând repede printr-o rază de lună, căci părea tare grăbit, foarte ocupat, tăia străzile dintr-o săritură, alerga dela un coș la altul, lunecând pe creasta acoperișurilor. Avea multă clientelă, bată-l! Sunt atâți negustori la Paris, atâți oameni cari datorează ceva la fiecare sfârșit de lună, atâți nenorociți cari au semnat *bilete la ordin* sau au *acceptat trate*.

Tuturor acestora, omul albastru, le aruncă, în trecere,

strigătul de alarmă. Il aruncă de-asupra fabricilor, stinse și mute la această oră; deasupra băncilor mari, adormite în tăcerea luxoasă a grădinilor lor; deasupra caselor cu câte cinci și șase etaje; deasupra acoperișurilor neegale, înpestritate și îngrămădite prin fundul mahalalelor sărace.

„Scadența!... Scadența!“ Dela un capăt la altul al orașului, în atmosfera de cristal pe care gerul și luna o formează de-asupra înălțimilor, glasul strident răsună fără milă.

Alphonse Daudet. — „Fromont & Risler“.

V. — Cartele, trusturi, syndicate și concern sau consorțiu.

Din cele mai depărtate timpuri, omul a simțit nevoie de hrană, îmbrăcăminte și adăpost pe cari le-a satisfăcut în limitele posibilităților depeatunci, căci de vr'un schimb în sensul modern al cuvântului nici nu era vorba.

Producția era restrânsă la strictul necesar; iar schimbul se făcea în natură, dela producător la consumator. Mai târziu, civilizația înmulțind trebuințele și rafinând dorințele, s'a introdus moneda ca mijloc de schimb; iar comerciantul, în mod necesar, s'a interpus între *producător* și *consumator*, astfel că, astăzi, dacă am nevoie de-o marfă, o cumpăr de la comerciant, unde o găsesc mai eftină decât la producător, dat fiind faptul că acest prețios interpus se aprovizionează cu mărfuri dela sursele cele mai eftine și mai bine utilitate din punct de vedere tehnic și economic.

Rolul comerciantului este, în concernul economic, acela de a lua cu o mână mai mare dela producător și a da cu alta mai mică consumatorului, însușindu-și astfel diferența, care nu este altceva decât *beneficiul*, chemat să acopere *cheltuelile de regie*, adică cheltuelile în legătură cu exercitarea negoțului, apoi *cheltuelile personale*, iar prisosul formează un *fond de rezervă*, pentru acoperirea eventualelor pierderi.

Beneficiul comerciantului, cași al producătorului, este măsurat de *concurență*: nu pot cere orice preț pe zahăr, căci mă concurează negustorul vecin.

Tendința comerțului modern este de a *vinde mult și eficient*, căci procentul de beneficiu se calculează asupra *virimentului* (deverului).

Avantajele concurenței sunt mari pentru publicul consumator prin aceea că efteneste marfa; presintă însă un mare desavantaj, căci îndeamnă producătorul lacom de câștig ilicit, să pună în circulație mărfuri *falsificate*, *amestecate* sau *contrafăcute*.

Polul opus concurenței este *monopolul*, sub regimul căruia găsim un singur producător, care dictează prețul pe piața *mărfurilor monopolizate*.

Se zice, că monopolul prezintă avantajul că pune în circulație *mărfuri veritabile* și ferește industria de *supraproducție*.

Un alt avantaj ar fi, că sub regimul monopolului se pot produce mărfuri în serii standardizate, diminuând astfel *cheltuielile generate de exploatare* și în consecință se poate livra pieței mărfuri accesibile pungilor modeste.

Marele neajuns este, că adeseori la adăpostul monopolului se impun consumatorilor *prețuri de spoliațiune*.

Cel mai mare dușman al concurenței este monopolul și el poate fi instituit prin lege sau prin asociațiunea producătorilor de acelaș fel de marfă.

În practica modernă, întâlnim monopolul nelegiferat sub formă de: cartel, trust, sindicat și concern sau consorțiu.

Cartelul, este o asociațiune de fabricanți, cari-și propun să exercite în comun una din cele trei operațiuni industriale: *aprovizionarea cu materii prime*, *fabricarea și vânzarea*.

În cartel, fiecare întreprindere își păstrează individualitatea și se administrează separat, cu singura deosebire, că numai una din cele trei operațiuni este comună și de preferință vânzarea spre a se înlătura concurența. Nu se pot

cartela decât numai acele industrii care cer capitaluri mari de investit în clădiri, instalațiuni și materii prime, pentru motive ușor de înțeles.

În România, s'au cartelat pentru vânzarea în comun, următoarele industrii: zahăr, hârtie, ciment, cuie, petrol ș. a.

Cartelele pot fi folositoare, când sunt un regulator al producției; sunt însă o plagă socială, când speculează lumea consumatoare.

Trusturile, sunt de origină americană și contopesc în numărul lor toate industriile similare, formând un tot juridic, economic și administrativ, astfel că industria trustată își pierde cu desăvârșire independența și individualitatea.

Trusturile, aceste puternice asociațiuni de capitaluri, pot colecta întreprinderile similare dintr'o singură țară, din mai multe, sau chiar din toată lumea. Industriile similare ce vor să rămână independente pot fi nimicite prin adoptarea politicii numită „dumping” care are de scop să pună în vânzare mărfuri la prețuri sub cost, spre a distruge concurența și apoi, rămas singur pe piață, trustul dictează prețul.

Trustul este în măsură, prin formidabila lui forță administrativă, tehnică, economică, financiară și chiar politică, să culce la pământ toate industriile rebele.

Cel mai mare trust mondial este *Standard Oil Company*, care dictează prețul petrolului pe toată fața pământului; avem apoi trustul oțelului (*Iron Steel Company*), trustul leului ș. a.

Trustul este un monopol tolerat, fiindcă se spune că ar fi un regulator al producției, ca și cartelul; de multe ori însă este cea mai mare mizerie socială, prin faptul că el ține de la consumator beneficii exagerate, spre a creea întindări sau regii petrolului, oțelului, etc., precum sunt: *Rockefeller*, *Carnegie*, *Morgan* ș. a.

Petrolul nostru, nefiind încă trustat, se luptă cu multe greutăți; iar prețul este în funcțiune de cel dictat lui în-
treg de *Standard Oil Company*.

Sindicatul, sunt asociațiuni profesionale, având de scop

o protecție mutuală; așa putem avea: *sindicatul viticultorilor*, care impune prețul de aprovizionare al sulfatului de cupru; *sindicate muncitorești*, care dictează prețul salariului; *sindicate de avocați, medici*, cari fixează onorariile, etc.

Concern sau consorțiu, este o asociațiune restrânsă de bănci puternice, cari au de scop să preia, în schimbul unei comision sau a diferenței de curs, marile emisiuni de titluri de rentă pe seama statului, județului sau comunei.

Trusturile și cartelele, numai atunci pot fi tolerate în organismul economic, când practică o politică de beneficii moderate și nu urmăresc altceva, decât regularea producției în limitele cerințelor, spre a evita supraproducția industrială, care provoacă crize cu urmări dezastruoase pentru întreprinderi.

Trusturile concentrează, pe lângă capital, munca și inteligența comercială, unde găsesc o bună renumerare, fiindcă marii capitaliști nu-și rezervă dreptul decât la *dividend* și la *comandament*, pe când conducerea efectivă o au consilierii administrativi, consilierii tehnici, cenzori, direcționieri, experți-contabili și verificatori. — Administrația trustului este ideală, fiindcă dispune de toate elementele necesare pentru rășnita sigură în afaceri.

VI. — Miliardarii americani.

1. *John Pierpont Morgan. Cel mai bogat om din lume.* S'a născut la Hartford (Statele-Unite), în 1837, din părinți puțin avuți, cari își impuseră mari sacrificii spre a-l ține la școală. După ce-a terminat cursurile Universității din Boston, tânărul Pierpont, intră, la vârsta de 20 ani, ca funcționar la Banca Sherman din New-York. El dovedi astfel de cunoștințe financiare, încât, după doi ani, stăpânul său nu stătu mult pe gânduri și-l luă tovarăș în afacere.

Pierpont Morgan corespunse acestei încrederi, ridicând banca Sherman la un grad de prosperitate nebănuț.

Nu mai atât, nu fu de ajuns pentru ambițiile sale. În anul 1868 se asocia cu banca Peabody din Londra; apoi, numai după doi ani, fondă banca Morgan Drexel & Cy.

Izvestrat cu activitate și largi vederi comerciale, Pierpont Morgan fu în scurt timp în fruntea a mai multor sute de întreprinderi.

În 1900, reorganiză Trustul oțelului cu un capital de 500 milioane și după aceea Trustul oceanului. Prin 1912, Pierpont Morgan, comanda 70 trusturi, 90.000 kilometri de cale ferată și 18 companii de navigațiune.

Un jurnal american spune despre el: „Este singurul om, care poate fi asigurat pentru douăzeci miliarde dolari; și întreprinderile pe care le conduce fac cu două miliarde mai mult decât tot aurul pământului“.

2. *John Davidson Rockefeller. Regele petrolului* s'a născut la Richford (Statele-Unite) în 1839. A urmat până la vârsta de 14 ani școala comunală și după aceea a intrat ca lucrător agricol la un moșier unde a stat până la vârsta de 18 ani. A intrat apoi ca vânzător la o fabrică de unelte, care a dat faliment, ceea ce l'a silit pe tânărul Rockefeller să se facă băeat de prăvălie la o băcănie, plătit cu 1 fr. pe zi.

Acolo, îl întâlnește pe Samuel Clark. Tânărul acesta avea o avere de 5000 franci. Asociindu-se cu el, Rockefeller, atunci în vârstă de 19 ani, fondă o casă de comerț pentru transportul mărfurilor. În 1865, cei doi tovarăși s'au despărțit. Rockefeller, rămase singur, luă pe tatăl său pe lângă sine și adoptă firma: „William Rockefeller & Co.“ Casa a prosperat prin aceea că, profitând de starea de război, a putut să cumpere numeroase tereșuri petrolifere. În 1872, Rockefeller, stăpân pe un număr respectabil de milioane, înființă trustul petrolului, grație căruia, numai el era în măsură să fixeze, în fiecare dimineață, prețul petrolului pe toată fața pământului. În 1892, trustul luă numele de

„Standard Oil Co.“ Prin 1912, averea fostului băeat de băcănie se evaluează la mai mult de două miliarde franci.

John Rockefeller a dat cea mai nobilă întrebuințare acestei averi; d. ex.: a dat mai bine de 15 milioane la diferite Universități americane. Cu toate că ar putea să cheltuească pe fiecare zi 300 000 franci, fără să se ruineze, totuși Rockefeller duce o viață foarte simplă.

Almanach Hachette.

VII. — Dumping-ul.

Dumping-ul este vânzarea, pentru export, cu prețuri inferioare acelorora, cari, în aceeași epocă și'n aceleași împrejurări, se fac cumpărătorilor pe piața internă. Firește, un preț de export inferior prețului făcut cumpărătorilor naționali nu constituie o dovadă de dumping, atunci când diferența prețului interior nu depășește o margină rezonabilă, justificată de condițiunile de vânzare mai favorabile față de cumpărătorul național, decât față de cel strein.

În țările, unde există o concurență intensă între diversele întreprinderi de acelaș fel, este cu totul nesigur ca dumping-ul să fie practicat altfel decât izolat și excepțional. Unde există concurență, prețurile se uniformează pentru toți cumpărătorii.

Dumping-ul sistematic nu există decât :

- a) dacă industria de export este constituită sub formă de trust sau sindicat;
- b) dacă, chiar nesindicată, ea se găsește sub dependența unei întreprinderi importante, care poate oferi cumpărătorului strein cu preț inferior prețului intern;
- c) dacă produsul nu este „standardizat“ între diverșii producători, cari, altfel, pot „individualiza“ produsul lor, susținându-l acțiuni de concurență a prețurilor;
- d) dacă o primă pentru export este acordată fie de către

Stat, fie de către o altă industrie, care procură materii prime.

Exportul, pe preț inferior prețului intern, nu înseamnă că realizează un preț inferior prețului de cost. Produsele exportate pe prețul de dumping pot să atingă chiar prețuri simțitor superioare prețului de cost. Nu este dumping propriu zis, atunci când, pentru a'nvinge pe concurenți, un producător scade în mod ostentativ prețul exportului sub prețul de cost. Sunt două operațiuni aparent asemănătoare.

Dumping-ul sistematic poate fi practicat, în primul rând, de țările cu tarifi protecționist, dar și de țările liber schimbiste, dar numai :

- 1) dacă marfa este produsă pe un preț relativ scăzut și dacă este vândută în interior pe un preț, care, deși superior celui de cost și de export, nu este totuși mai ridicat decât prețul cel mai scăzut cu care acelaș articol strein poate fi adus pe piața internă;
- 2) dacă produsul în chestiune e greu transportabil sau prea îndepărtat, în așa fel încât o reimportare a acestui produs ar necesita cheltueli prea mari, și
- 3) dacă cumpărătorii streini, pe un preț de dumping, garantează că nu vor permite reimportarea în țara de export a acelui produs.

Motivele, cari fac pe exportator să recurgă la dumping, sunt următoarele :

- a) dacă producătorii dispun ocazional de excedente de produse;
- b) dacă vor să desvolte sau să păstreze un debușeu extern;
- c) când prețul intern este un preț de monopol protejat de un tarif și când deci prețul maxim, pe care se poate vinde pentru export, deși inferior prețului intern, permite, totuși, un beneficiu net;
- d) dacă creșterea vânzării permite mărirea volumului, ducând la reducerea prețului mijlociu de cost;
- e) când e vorba de un dumping ofensiv cu pierdere

trecătoare, sau de un dumping defensiv, pentru a rezista unui concurent, care întreprinde dumpingul ofensiv.

Interese divergente, felurite apreciate de liber-sehimbiști sau protecționiști, complică problema dumping-ului.

VIII. — Arta de a cumpăra și vinde.

Spre a cumpăra și vinde în bune condițiuni, comerciantul de *en gros* și de *detail* trebuie :

1. — Să cunoască mărfurile în așa fel, încât să le poată prefi calitățile și defectele înainte de a le cumpăra, spre a fi astfel pe gustul clientelei. În comerțul mare, negustorii sunt ajutați, în această privință, de către curțieri specialiști, căci lucrând cu un mare număr de articole, ei n'ar putea să le cunoască pe toate bine.
2. — Să cunoască gustul și trebuințele clienților, și să nu cumpere decât mărfuri, de care este sigur că se vând; sau în lipsă de-o clientelă formată, să cunoască debușurile mărfurilor, pe care le cumpără.
3. — Să fie la curent cu prețul obișnuit al mărfurilor, cursul zilei, și cu evenimentele ce-ar putea influența, în curând, prețul.
4. — Să calculeze repede, spre a cunoaște numai decît :
a) *prețul de cost* aproximativ al unei mărfi ; b) *prețul de vânzare*, dat fiind prețul de cost și *procentul de beneficiu*
c) *procentul de beneficiu* ce l'ar putea avea la cumpărarea unui produs al cărui preț de vânzare este limitat, spre a nu-l cumpăra la un preț care nu i'ar da decât un câștig neîndestulător ; d) *beneficiul presupus*, dat fiind prețul de cost și prețul probabil de vânzare cu baze diferite.

Arta de a cumpăra și vinde devine grozav de grea când se fac operațiuni prin bursa de comerț asupra mărfurilor supuse la fluctuațiuni neîncetate, și cere din partea comer-

„Memorandum sur le dumping“ de prof. Iacob Viner — rezumat de G. Fotino în Buletinul Inst. Ec. rom. Anul VI. No. 5.

ciantului o practică îndelungată a afacerilor, pătrundere, prezență de spirit, hotărâre și, pe deasupra tuturor, mult noroc.

Cunoașterea mărfurilor și a debușurilor este, pentru speculant, ceva secundar. El lucrează cu tipuri anumite de mărfuri, pe care, cumpărându-le sau vânzându-le, sunt ușor de recunoscut de către specialiști. El speculează piața în-
sași, care adeseori îi servește drept debușeu. Dar dibăcia nu stă în aceea de a prevedea *ridicarea* sau *scăderea* pentru a merge la țintă : totul atârna de aceasta.

Cele mai însemnate lucruri de luat în seamă sunt :

1. — Însemnătatea stocurilor, adică a mărfurilor aflate pe piețele principale ;
2. — Consumațiunea, adică stare de aprovizionare a comercianților de *en gros* și de *detail* ;
3. — Estimarea recoltelor actuale sau viitoare ;
4. — Prețul normal al mărfurilor ;
5. — Prețul lor actual ;
6. — Situația politică și economică a țărilor, care se ocupă cu marfa asupra căreia avem să speculăm ;
7. — Părerea celor mai mulți din speculanți ;
8. — Variațiunile recente de urcare sau de scădere ;
9. — Situația particulară a mărfii asupra căreia vrem să speculăm.

A. Dany.

IX. — Despre mărfuri.

Produsele solului și industriei iau numirea de mărfuri. În general, prin *marfă* înțelegem orice obiect, care se poate transporta și are o valoare de schimb.

După origine, marfa poate fi produs al regnului *animal*, *vegetal* și *mineral* ; raportându-se la valoarea ei, marfa poate fi *reală* — dacă are o valoare intrinsecă în însăși compoziția ei — și *fictivă* sau *ideală*, când valoarea, ca

marfă, i se acordă numai în urma unei înțelegeri; ex.: efectele publice, comerciale.

În majoritatea cazurilor, mărfurile nu se întrebuițează în starea lor naturală, așa cum ni le dau regnurile amintite și când se numesc brute, ci e nevoie de prefacere, de schimbare, spre a se putea întrebuița, sau spre a le mări valoarea. Prefacerea aceasta se numește fabricare și poate fi completă, atunci când mărfurile se pot întrebuița imediat, fără altă modificare, sau poate fi numai semifabricată, când marfa brută se transformă într-o altă, care, la rândul ei, să servească drept materie brută-primă pentru o altă transformare.

Să luăm un exemplu: Minereul de fier este o marfă, căci are o valoare de schimb. Valoarea este acordată de însăși elementele componente ale minereului și deci e o marfă reală, de origine minerală. E marfă brută, căci, afară de munca depusă de forța omului spre a o detașa din stânca în care era cimentată — muncă care, în adevăr, i-a mărit valoarea — ea n'a suferit nici o schimbare în constituția ei. Intervine munca și priceperea omului — acumulată din experiența milenară — și transformă acest conglomerat, neîntrebuițabil în forma brută, în drugi și bare de fier. Ne-a dat o marfă nedeplin fabricată, fiindcă și fierul, în starea în care ne-a fost dat la prima transformare, are nevoie de alte prelucrări spre a-l putea întrebuița. Când din acești drugi, fac spre exemplu, potcoave pentru cai, pe acestea le am deplin fabricate, pentrucă le pot întrebuița așa cum au ieșit din mâna meșterului fierar, fără alte schimbări.

După modul de întrebuițare avem mai multe categorii de mărfuri:

Cereale, ca: grâu, porumb, orz, etc. Aceste mărfuri formează obiectul unui comerț foarte însemnat, atât interior cât și exterior, țara noastră fiind proprie culturii cerealelor.

Mărfuri de manufactură, cum sunt: pânzeturile, stofele cu diversitatea lor de calități și colori, satisfăcând gusturile

cele mai rafinate, dau loc unui comerț mare de import, industria noastră, în această privință, fiind în prima fază de dezvoltare.

Mărfuri de băcănie, cuprind pe cele cunoscute sub denumirea generală de coloniale, denumite astfel, fiindcă multe din articolele de băcănie, precum: cafea, ceai, cacao, sunt aduse din coloniile marilor țări europene.

Mărfurile de marchidănie. În această clasă sunt așezate o mulțime de mărfuri mărunte, servind ca furnituri la diverse confecțiuni și podoabe, precum: nasturi, ace, mărele, etc. spunându-li-se și *mărunțișuri*. Numele vine dela neguțatorul francez, amulant.

Mărfuri de librărie: cărțile de școală, literatură, știință, teatru, muzică, hârtie și diverse furnituri pentru școală și literatură.

Mărfuri de drogherii, cari servesc la scopuri farmaceutice și industriale.

Mărfuri de fierărie și brașovenie, cari cuprind toate obiectele de fier și de aramă.

Mărfuri de chereștea, cum sunt lemnele de construcție de diverse greutateți, esențe și dimensiuni și care formează obiectul unui activ comerț, extern și intern.

Petrolul, cu derivatele sale: lampant, benzină — de diverse greutateți, — uleiuri de diferite calități, parafina și păcura ce se întrebuițează ca combustibil. Derivatele petrolului formează obiectul unui comerț de export foarte important.

Combustibil, cuprinzând lemnele de foc și cărbunele de diverse proveniențe și calități și servind ca producător de energie în industrie și transporturi.

Mărfurile sunt vândute pe greutate sau cu măsura.

Măsurile și greutatețile din țara noastră sunt următoarele:

a) *metrul liniar*, cu care se măsoară lungimile, precum sunt stofele, pânzeturile, etc.

b) *metrul pătrat* este mai puțin întrebuițat în comerț; se măsoară cu el covoarele, mușamaiele;

c) *metrul cub*, se întrebuințează pentru măsurat cheresteaua. Când se întrebuințează la măsuratul lemnelor de foc, i se spune *ster*;

d) *litrul*, se întrebuințează la măsurat lichidele, în comerțul mic. În comerțul mare de băuturi spirtoase se întrebuințează decalitrul. Pentru cereale se întrebuințează hectolitrul.

e) *kilogramul*, este greutatea cea mai întrebuințată în comerț, fiindcă majoritatea mărfurilor se vinde pe greutate. În comerțul mare și anume pentru mărfurile care au o greutate mare în raport cu prețul, vânzările se fac cu vagonul de 10.000 kgr. Așa se vând: lemnele, cerealele, etc.

În comerțul nostru se mai întrebuințează și următoarele măsuri și greutăți streine.

1. *Yardul* (Yd.) măsoară engleză de lungime, care este egal cu 0,914 m. și se întrebuințează la măsurat pânza. De obicei, pânza de proveniență engleză se măsoară la noi cu yardul. Un yard are 3 feet, iar un foot 12 inches. Pielăria fină, box-calf, chevreaux, etc. se vinde cu foot pătrat, bine cunoscut în comerțul nostru de pielărie, sub denumirea de fuss, ce se însemnează prescurtat *fp*.

2. *Tona*, are 20 centweights (chintale), 80 quarter, 2,240 livre. O livră (lb.) este egală cu 0,453 kgr., iar o tonă cu 1015,92 kgr. În comerț se obișnuiește de multe ori a se fixa tona la 1000 kgr. Astfel, întâlnim mai ales în ofertele de după război clauza „tona de 1000 kgr.“.

3. În Basarabia mai întâlnim și astăzi *pudul*, greutate rusească, egală cu 16.381 kgr.

4. Pentru cereale se mai întrebuințează *Bushel*, măsură engleză, egală cu 36 litri.

Mărfurile, înainte de a fi transportate, trebuiesc ambalate, adică puse în lăzi, saci, pânze, etc. Materialul, care servește la împachetarea mărfurilor, se numește *ambalaj* și diferă dela marfă la marfă. Un bun ambalaj trebuie să fie *rezistent, ușor și eficient*.

Mărfurile cântărite împreună cu ambalajul ne dau *greu-*

tatea brută. Greutatea ambalajului se numește *tara* sau *ambalaj brut*.

Dacă scădem daraua din greutatea brută, obținem *greutatea netă*.

Mărfurile, care sunt ambalate într'un ambalaj a cărui valoare se apropie de valoarea mărfii, sunt vândute bruto în loc de neto, sau, cum se zice în termeni comerciali, *bruto pe neto*.

Tara legală este aceea prevăzută de instrucțiunile ministerului de Finanțe, când este vorba de mărfuri supuse *amurii*.

Câteodată este imposibil să poți cântări daraua atunci când cumperi marfa. Așa, spre exemplu, butoalele cu untdelemn și grăsimi. Spre a evita cântărirea, vânzătorul acordă cumpărătorului un atât la sută, din greutatea brută, drept *tara*. Taraua uzuală la untdelemn și untură de pește este de 14%.

Când se cântărește ambalajul separat de marfă, avem *tara reală*.

Tara scrisă sau *originală* e aceea scrisă pe ambalaj. Comparatorul după ce a deșertat vasul poate să cântărească ambalajul și dacă greutatea nu corespunde cu aceea scrisă pe el, are dreptul să scadă diferența.

Marfa mai poate fi vândută pe *bucăți, duzini* (12 bucăți), *grosuri* (12 duzini sau 144 bucăți), *măsuri* (12 grosuri sau 144 bucăți).

Marfa ambalată și gata de expediat se numește *colet*. În colet se scrie *marca* și *numărul* lor, fiindcă, calea ferată, este în drept să refuze dela transport, coletele ce n'au *marcă* și *numărul*.

Coletele, cari n'au greutate mai mare de 5 kgr. se pot expedia și prin poștă și, deaceia se numesc *colete poștale*. Ele sunt sigilate cu ceară roșie, spre a nu fi desfăcute și a nu se sustrage conținutul.

Marfa are un preț în raport cu calitatea, și, atunci avem *marfa* de mai multe calități. Astfel: prima, secunda, terța sau cal. I, II, III.

Totalitatea vânzătorilor aceluiaș produs formează *oferta*, iar totalitatea cumpărătorilor formează *cererea*. Prețul este dictat de legea economică a cererii și a ofertei. Când oferta este mare, cererea rămânând aceeași, prețul scade și invers.

Mărfurile sunt vândute cu măsura, greutatea, bucata, etc. Prețul făcut pentru o anumită măsură, greutate sau bucată se numește *preț unitar*.

Cantitatea de mărfuri pentru care se obișnuiește a se face prețul unitar se numește *unitate de vânzare*; ex.: un metru de pânză se vinde cu 45 lei.

Prețul aceleași mărfi, la un moment dat, pe unitatea de vânzare, poate să fie de mai multe feluri: preț de cumpărare, preț de cost și preț de vânzare.

Prețul de cumpărare este acela care naște din desbaterile dintre vânzător și cumpărător; acest preț este de vânzare, pentru vânzător și de cumpărare, pentru cumpărător. Prețul de cumpărare al mărfurilor e în strânsă legătură cu calitatea, cu oferta și cu cererea.

Dacă la prețul de cumpărare al mărfii, adăugăm spezele și partea aferentă din cheltuelile generale, obținem *prețul de cost*. Prețul de cost al unei mărfi este acela cu care, dacă am vinde acea marfă, nici n'am câștiga și nici n'am pierde.

Prețul de vânzare este acela cu care vindem marfa. Prețul de vânzare al mărfurilor, în regulă generală, este mai mare decât cel de cost și anume cu procentul de beneficii. Câteodată prețul de vânzare este inferior prețului de cost. Aceasta se întâmplă în cazuri de crize și supraproducție.

Prețul de cumpărare al unei mărfi va fi mic în raport cu concurența, dacă comerciantul aduce mărfuri direct de la producător, utilizând mijloacele de transport, cele mai convenabile. După ce marfa sosește în magazin se calculează prețul de cost și se fixează prețul de vânzare.

Mărcile de fabrică. Fabricantul, spre a individualiza pro-

ductele sale, față de ale altor fabricanți, de acelaș fel, pune pe ele niște semne distincte numite *marcă de fabrică*. Fabricantul are dreptul asupra mărcii sale numai dacă a înregistrat-o la tribunal. Ca marcă de fabrică cu reputație mondială avem marca „Ancora” pusă pe mosorelele de ață.

Brevetele de invențiune. Savanții, oamenii de realități practice, își trudes mintea pentru a născoci unelte, mașini și produse originale, trebuincioase omului; aceștia sunt *inventatorii*. E drept ca ei să beneficieze de munca lor și de aceea legea decerne un brevet de invențiune, în baza căruia inventatorul are dreptul se beneficieze în mod exclusiv din exploatarea invențiunii sale timp de 15 ani, după care invențiunea cade în domeniul public. Ele se li-berează de Ministerul Industriei și Comerțului. Pentru invențiunile aduse din alte țări se liberează *brevete de invențiune*. Cine se folosește de invenția altuia, e pedepsit de lege.

X - Importanța agriculturii în România.

Într-o țară în care a fost întotdeauna o țară mai presus de toate celelalte. Descendenți ai poporului roman, noi românii am păstrat până azi aceeași aplicare pentru lucrările agricole ca și strămoșii noștri.

Într-o țară în care, ca românii socoteau că numai arta agriculturii sunt indeletniciri demne de oameni înțelecți, artele mecanice și comerțul nu se bucură de mare prestigiu la Roma.

Am păstrat cu atâta sfințenie deprinderile strămoșilor noștri, că în dauna chiar a intereselor noastre am neglijat și dărușii meseriile și comerțul. Suntem dar așezându-ne de răsărit.

Pe lângă aceasta, împrejurările și condițiunile topografice și climatice în cari se află țara noastră, ne pun din cele mai priincioase pentru agricultură, au

contribuit, ca să ne îndărătnească în deprinderile moștenite de la strămoșii noștri. Așa dar, pe deoparte de prinderea datorită originii noastre, de altă parte con cursul împrejurărilor, au făcut din noi o națiune esențială agricolă.

Departe de a ne plânge despre aceasta, trebuie din contra să mulțumim Providenței, că existența noastră este fondată pe o industrie, care este baza fundamentală a societății. Din vechime și până astăzi, s'au aflat mulți bărbați distinși, cari au atribuit industriei propriu zise, multe din neajunsurile sociale. Fără de a fi de această părere, voi repeta după atâția alții, că agricultura a fost și este până astăzi considerată ca ocupațiunea mai proprie nu numai pentru prosperitatea materială, dar și pentru dezvoltarea morală, pentru păstrarea și întărirea spiritului de familie și a bunelor moravuri. Noi românii în particular datorim agriculturii, pe lângă existența noastră materială, existența noastră politică și socială, păstrarea naționalității noastre, a datinelor și deprinderilor, pe care se întemeiază latinitatea națiunii noastre.

Imprejurări felurite au contribuit ca populațiunea orașelor la noi, ca și în alte câteva staturi, să fie amestecată cu oameni de altă naționalitate; ca obiceiurile, portul, tradițiunile și, până la oare care punct, simțul național să fie alterat.

Tărani de felul lor mai tenaci, mai conservatori de cele moștenite de la strămoși, au rezistat cu mai multă tărie, au păstrat cu o sfântă religiozitate nu numai portul, limba, ocupațiunile, dar până și acele obiceiuri, acele datine, care silesc să recunoască și pe cei mai rău intenționați, că românii sunt cu corpul și cu sufletul descendenții cei mai puri ai poporului roman.

Astăzi, trei pătrimi din populațiunea țării se ocupă cu agricultura. Comerțul nostru cu țările străine este alimentat cu produse agricole. Finanțele Statului, mijloacele

de care se întâmpină toate cheltueile publice, se culeg în mare parte dela agricultori.

Țara noastră este în mare parte compusă din capii agriculturii. Așadar, în trecut ca și în prezent, am fost în esență o națiune agricolă; am trăit și trăim din agricultură, cu toate acestea nu trebuie să deducem d'aci, că agricultura și comerțul trebuiesc neingrijite. Cu altă ocaziune am statat ca înființarea unei industrii naționale este o trebură de întâia ordine pentru România; că, pe cât ne stă în putință, să cautăm a creia și întemeia toate industriile, ca să putem prospera în condițiunile prezente ale țării. Nu ne lăcăm despre comerț, fiecare înțelege, că dacă vrem să devenim o națiune comercială, totuși interesele agriculturii și industriei ne impun să nu ne lăcăm de a încuraja dezvoltarea comerțului român. Am pierdut contra celor mai vitale interese ale țării, când prin politica noastră, am lăsa comerțul țării străinilor.

P. S. Aurelian

Reforma agrară: un act de dreptate socială.

În trecut, țara românească era considerată ca o câmară de rezerve a Europei, căci cheia de boltă a edificiului ei economic era agricultura.

Țăranii cu minunate calități agricole, cu temperatura perfectă, cu umezeala la vreme și bogat în materii organice, erau sortit să rasplatească din belșug pe urmașii europeni, cari l-au îngrașat cu sângele lor, prin apararea ei, contra celor ce-l râvneau.

Țara omnamente agricol, eri ca și astăzi, a avut totuși, o problemă permanentă problema agricolă: muncitorii pășunilor nu erau și stăpânitorii lui, deși-i erau bravi apăsați. Prin evoluțiunea vremurilor însă, și prin înalta încredințare a spiritului timpului, conducătorii neamului, au

soluționat definitiv problema, în favoarea muncitorilor de pământ.

Preocupări în această direcțiune au avut și conducătorii înaintași, dar evoluțiunea, până în 1907, a fost prea lentă, rezumându-se la aplicarea legilor de improprietărire dela 1864 și 1889; în virtutea acestora a intrat în stăpânirea a 569.861 țărani, capi de familie, o întindere de 2.486.865 ha., care, adăugată la vechea proprietate razășească, a sporit întreaga proprietate mică la 3.153.645 ha., cât se afla în 1908. Cum la această dată, mica proprietate, reprezenta abia o proporție de 40,26% din întinderea cultivabilă a țării, deși micii proprietari reprezentau o proporție de 92% din totalul proprietarilor rurali și cum, pe de alta parte, marii proprietari — reprezentând ca număr 0,66% din totalul proprietarilor rurali — dețineau, totuși, 3.810.351 ha., sau 48,68% din întinderea cultivabilă a țării (restul îl dețineau proprietarii mijlocii), rezulta, neîndoios, că, în 1907, România se găsea cu o nemulțumitoare repartitie a proprietății rurale, repartitie care devenise o piedică pentru propășirea statului nostru.

Improprietăririle făcute în urma vărsărilor de sânge țărănesc, în 1907, prin Cassa Rurală și constituirea islazurilor comunale; improprietăririle făcute în baza legii din 1912 — prin trecerea în proprietatea statului a moșilor stăpânite de persoane juridice, cu caracter de utilitate publică; îmbunătățirile aduse legii inoelilor agricole; mișcarea cooperativă, sub forma obștiilor de arendare și legea împotriva trusturilor arendașești, au îmbunătățit, fără îndoială, soarta țărănimii — fara a soluționa definitiv criza.

În Basarabia, starea proprietății și raporturilor dintre marii arendași și proprietari, deoparte și țărani, de alta, erau aproape în totul asemănătoare cu cele din vechiul regat.

Ardealul, Banatul, Crișana, Maramureșul și Bucovina, aveau o chestiune agrară cu caracter mult mai grav, căci, în afară de nemulțumirea repartitie a proprietății, mai ca-

leau și campana și faptul că marii proprietari erau, aproximativ, 97% streini de neam și urmărind aducerea în sapă a țării a poporului român.

Țara cea mare, în urma căruia ne-am văzut visul cu ochii, ne-a apucat cu o încordare, foarte întinsă, între marii proprietari și țărani.

Am fi așteptat, atunci, când trompeta suna adunarea țării, ca țăranii — străfulgerați de gândul unei războaie — să depună armele și să lase ca pământul țării să-l apere și să culegeau roadele. Dar, ei, cu atâta patriotism și curaj, și-au pus piepturile în fața baionetelor și tunurilor germane, cu atâta dragoste au făcut zid împrejurul casei lor, încât nu se putea ca iubirea lor de țară și de țară să nu fie răsplătită cu pământul ce li se cuvenea.

„Ora, fiilor de țărani, cari ați apărut cu brațul vostru pământul unde v-ați nascut și unde ați crescut, va spun Regele vostru, că pe lângă răsplata cea mare a isbân- dăriei, va asigura fiecăruia recunoștința neamului nostru și că v-ați câștigat totdeauna dreptul a stăpâni, într'o țară mai largă, pământul pe care v-ați luptat. Vi se va răspundea: Eu, Regele vostru, voi fi întâiul a da pildă;“ — a spus Regele Marele Rege Ferdinand — în cuvântarea făcută în fața armatei a doua, în 22 Martie 1917 — legătura între războiul și pământul și țărani care-l cultivă.

XII. — Cultura cerealelor în România.

Ardealul, Banatul și Bucovina — Basarabia formează un teritoriu nepuizabil de cultura al cerealelor țării noastre. Teritoriul țării de 19.489.200 ha., 12.276.807 ha. — sau 62,5% — constituie terenul arabil. În medie generală, din întregul teritoriu al României, dacă socotim și terenurile de 1.943 ha., fânețe și pășuni naturale, 57,6% este teren arabil. Aceasta înseamnă că țara noastră

face parte dintre statele mondiale deținătoare de mari întinderi arabile.

Făcându-se o comparațiune statistică între principalele state agricole s'a constatat că România — față de cele 40 țării cu care s'a comparat — ocupă locul al treilea din lume, după Maroc și Uruguay, în ceea ce privește intensitatea culturii cerealelor, în raport cu suprafața terenului arabil. În ce privește raportul cu întreaga suprafață a țării, ocupă locul al doilea din lume, după Ungaria, care ocupă primul loc.

După această clasificare, precisă, pe care ne-o dă institutul internațional de agricultură din Roma, necontestabil, cultura cerealelor constituie baza economiei generale a țării.

La noi se cultivă următoarele cereale, luate în ordinea suprafețelor ce ocupă :

Porumbul, care ocupă locul întâi, cultivat pe o întindere de 4.220.000 ha. E hrana de căpetenie a țăranului și e cultivat mai ales de locuitorii regiunilor muntoase. Se cunosc două varietăți: porumbul — cu boabele mari și scoarțelul — cu boabele mici și indesate. Se observă o scădere în cultivarea porumbului în favoarea grâului, care începe să-i revendică întâietatea.

Grâul, ocupă o suprafață de 3.100.000 ha. În luna secarului, ți-e mai mare dragul să privești — dela o margine a țării la alta — aurul roșcat al snopilor de grâu ori a spicelor coapte, plecate de greutatea boabelor. Grâul de Banat ca și cel din partea de miază-noapte a Moldovei, dintr-o parte și alta a Prutului, e vestit în lumea întreagă. Se cunosc la noi mai multe soiuri: grâul bătrânesc, alb și roșu — cu grăuntele bobonat și de bună calitate; ghireca, grâul de Banat, cel mai sticlos din toată Europa — se întrebuințează mai ales la fabricarea pastelor făinoase — apoi sandomirea, speță de grâu din Sandomir — oraș pe Vistula-polona — și arnăutul, speță de grâu de primăvară. O altă varietate de grâu, cunoscut la noi, este alacul, foarte

mult căutat de strămoșii noștri romani; e un grâu timpuriu. În Moldova se zice alac și la o speță de orz timpuriu.

Orzul deține locul al treilea, cu o suprafață de 1.760.000 ha. El se întrebuințează mai ales la fabricarea berii, fiind foarte mult la export, ca neavând pereche în Europa, pentru acest fabricat.

Ovăzul, cu bobul alb și bobul negru, se întrebuințează ca hrana pentru cai și se cultivă pe o suprafață de 1.000.000 ha.

Secara, de iarnă și primăvară, ocupă 280.000 ha., cultivându-se și în locurile sărace, unde nu prieresc altor cereale. Se face pâine de secară de către populația nevoiașă și se folosește și la fabricarea alcoolului.

Meul, din care se face braga și mămăliga de mei, de locuitorii de pe marginea Dunării — ocupă 82.500 ha.

Urteea, cultivată pe o suprafață de 9.800 ha., mai ales în Moldova și în special în județul Iași, este un aliment deosebit de importantă pentru hrana oamenilor.

(Datele statistice sunt din anul 1927.)

XIII. — Mijloace pentru înaintarea agriculturii.

În fața victoriei războiului și de mărirea teritorială a țării noastre, nici n'am bănuit că producția cerealelor a scăzut cu mult în urmă.

Datele statistice, dinainte și după război, ne arată o situațiune puțin îmbucurătoare. Astfel, media anilor 1909—1913 a fost de 1.850.000 ha., iar după război, în 1927, abia de 3.100.000 ha., ca suprafață cultivată, deși pământul țării se dublează.

Producția de după război abia depășește pe cea a vechinului Regat. Media producției în 1909—1913 era de 239.000 tone, iar după război, tot în anul amintit, am avut 260.000 vagoane. Această mică producțiune își are cauza nu numai în suprafața redusă de însemnări ci și în scă-

derea randimentului la hectar. În mijlociu, anii 1909—1913, ne-au dat 1290 kgr. la hectar, pe câtă vreme în 1927 s'a ajuns numai la 850 kgr. pe hectar, deci un scăzământ de 440 kgr. la hectar.

Înainte de război, se exporta, luând media pe zece ani, 981.158 tone de grâu anual — deci aproape un milion de tone; după război, am exportat, în 1923, numai 69.000 tone, iar în 1927 numai 247.700 tone. În timpul acestor războaie, Ungaria, mica Ungarie, mutilată în urma războiului prin tratatele de pace, având o suprafață numai de 92.900 km², — față de 294.000 km², cât are România Mare — a exportat, în 1923, o cantitate de 85.731 tone, iar în 1927 frumoasa cantitate de 536.000 tone. Mai mult ca dublu, decât România!

Ce ne demonstrează aceste cifre?

Că Ungaria, de după război, este — în ce privește îngrijirea culturii cerealelor și a comerțului — tot în situațiunea veche, decât avea suprafață mai mare, pe când noi am dat cu mult înapoi.

În ce privește porumbul, situațiunea României e mai gravă.

România mică producea — în media anilor 1907—1916 — 2.515.233 tone și exporta 1.043.000 tone. România Mare — după război — deși de două ori și ceva mărită ca teritoriu și populație, a produs 3.458.500 tone și a exportat numai 500.288 tone; prin urmare, exportul său de porumb, e într-o scădere de 52%, în timp ce Jugoslavia — de exemplu — are o creștere, la exportul dinainte de război, de 45,7%.

Și, să se observe, că noile provincii nu ne-au adus mai multă populație — pe care am hrăni-o din prisosul vechiului Regat — decât suprafață agricolă.

Cari sunt cauzele ce au determinat această stare de inferioritate și sdruncinare economică?

Sunt mai multe și de naturi diferite; unele mai noi, altele mai vechi.

Notăm, în primul rând, că războiul a pustiit totul, la noi, tăind pe mării și micii cultivatori fără unelte de muncă și fără vitele de cari se serveau.

Amintim, din vechile cauze, că proprietățile țărănești erau așa de fărâmițate, că se ajunsese în unele locuri ca odoarele despărțitoare de proprietăți să ocupe 30% din suprafață; că din pricina multor parcele, în care era fărâmițată proprietatea aceluiaș stăpânitor, se pierdea o mare parte din timp cu transportul în timpul muncii.

Amintim, apoi, că cunoștințele profesionale ale cultivatorilor de pământ erau — și sunt — foarte reduse.

În afară de aceste rele ale vechii proprietăți țărănești, prin reforma agrară, s'au adaus și altele pentru noua proprietate țărănească.

Așa, admitându-se, în toate ținuturile, principiul lotului de completecare — pe baza căruia urmează să se dea sătenilor, cari mai au ceva pământ, diferența până la implinirea lotului tip — s'a decretat o nouă pulverizare a proprietății, care, în astfel de condițiuni, nu va fi exploatată, în niciun caz, cu maximum de producțiune.

La acest rău se mai îngrămădește și altul: din cauza vremurilor anormale și a spiritului, drept de altfel, de după război s'au luat în seamă la împărțire numai criteriile morale și sociale, iar pe de altă parte nu s'au stabilit locuri în suprafețe potrivite cu diferite regiuni și cu modul de cultură, pentru a forma, economiceste, proprietăți stabile, care să poată îndestula toate cerințele de trai, în tot complexul lor, ale unei familii țărănești.

Deci, relele nu sunt atât de mari și fără leac, încât să principiască această mare operă de dreptate socială, care este reforma agrară. Prin muncă rodnică și pricepută, prin bunăvoință și înaltă înțelegere a vremurilor și a situațiilor, din partea cultivatorilor, cât și a statului, se va putea ajunge la o stare mai mult decât mulțumitoare.

Lucrurile se pot îndrepta:

1. Prin educațiunea profesională a micilor cultivatori și aceasta:

a) prin organele administrative de specialitate, — serviciile agricole județene — care să fie împinse în sate pentru a putea, bine și deaproape, îndruma și supraveghea pe producători, așa încât aceștia să devină, în scurtă vreme, factori reali de productivitate în agricultura țării;

b) agronomii regionali, în timpul campaniilor agricole, să meargă la domiciliul țăranului, obișnuindu-l în mod practic, prin lucrări executate la fața locului, cu diferite operațiuni și proceduri perfecționate; să aleagă, în fiecare comună, câte doi trei gospodari, de care să se ocupe mai de aproape, pentruca, aceștia, la rândul lor, prin conducerea și rezultatele exploatațiunilor lor, să poată servi drept exemplu pentru ceilalți consăteni ai lor;

c) școalele de adulți, obligatorii, să fie în timpul iernii, adevărate școale agricole, în care să se învețe, teoretic, ceea ce se va pune în aplicare de cu primăvara;

d) să se organizeze și desvolte învățământul agricol, de toate gradele, și să aibă ramuri de specializare, cari să corespundă unei necesități reale și să-și găsească completă utilitate în lanțul bine încheiat al gospodării noastre naționale; în aceste școli se vor pregăti organele necesare controlului și administrației agricole, organe cărora să li se ofere bune condițiuni de traiu, spre a se putea dedica, cu totul, binelui obștesc. Numai printr-o înțeleaptă și chibzuită organizare a acestui învățământ, se poate asigura viitorul, sub raportul sporului de producție agricolă, către care avem tot dreptul să tindem;

e) pentru formarea viitorilor buni agricultori, să se refacă manualele de citire în școalele rurale — introducându-se în ele subiecte cu caracter agricol, — iar în ultimul an să se facă lecțiuni de agricultură și creșterea vitelor, cu aplicațiuni practice.

II. Să se dea, de către stat, sprijin moral și material, prin acordare de:

1) credite pe termen lung;

2) animale de prăsilă, de rasă bună, pentru anumite culturi;

3) materiale de construcție, pentru ajutorarea colonizării împăduririlor;

4) prin înființare de pepiniere, puncte agricole și ferme ale statului, cu scopul de a produce semințe selecționate pentru semănat.

III. Procurarea și pregătirea semințelor pentru semănat.

Semința micilor cultivatori este, de obicei, de calitate inferioară și, deaceia, pentru a porni, dela început, pe drumul cel bun, e nevoie să se schimbe cu semințe dela cei buni cultivatori mari, mijlocii și mici, reputați în locurile sau în împrejurimi. Micii cultivatori vor trebui obișnuiți cu alegerea seminții prin trioare și tratarea ei, prin diferite metode științifice, contra boalelor criptogramice.

IV. Rotațiunea plantelor.

Prin povești, exemple la loturile demonstrative și îndemnul țăranilor, micii cultivatori vor trebui convingși a rupe cu rutina trecutului și a păși către o plugărie rațională, înlocuind-o cu o rotațiune a plantelor și cu care ocaziune să li se introducă în cultură și plante noi, necultivate de timpă atunci, ca: sfecla de zahăr, cânepa, inul, leguminoasele asimilatoare de azot și atât de bune în rotațiune pentru plantele următoare.

V. Sporirea fertilității pământului, prin arături de toamnă adânci; scurgerea lacurilor umede și irigatul, unde se poate; îngrășarea pământului cu bălegar, sau cu îngrășăminte chimice.

VI. Căpătoarea a introdus acest sistem, acum câțiva ani și cu rezultate minunate. Statul a cumpărat îngrășăminte de la vândut țăranilor, în condițiuni foarte avantajoase.

Introducând acest sistem, în scurt timp, am putea îndoi producțiunea, fără a cheltui mai mult de 200 lei la ha.

VII. Întreținerea semănăturilor, prin plivire și prăsilă, căutându-se să se convinge cultivatorii că, în mod indirect,

buruienile mănâncă, împreună cu plugarul nepriceput, din acelaș taler.

VII. *Organizarea interioară a gospodăriei*, spre a înlătura risipa.

VIII. *Organizarea micilor cultivatori în cooperative agricole*, pentru procurarea și folosirea de instrumente și mașini în comun și pentru vânzarea produselor în comun.

XIV. — Standardizarea cerealelor.

Legea standardizării, sau a clasificării cerealelor, a intrat în vigoare și să sperăm că va aduce urgente și însemnate progrese, nu numai comerțului de cereale ci și agriculturii, sub toate formele ei.

Distrugerile războiului, de o parte, și de alta, reforma agrară, aduseseră într'un greu impas cultura cerealelor noastre. De comerțul cerealelor la export nu mai vorbim: eram isgoniți aproape de pe piețele europene de cereale, datorită statelor exportatoare de grâu, care ne concureau și în special de America.

Defectuoșitatea uzanțelor noastre comerciale, (vinderile pe baze de mostre cu cortegiul lor de inconveniente) și lipsa unei omogenități a cerealelor vândute, erau să ne fie fatale, dacă nu imitam, cel puțin acum, exemplul statelor cu o dezvoltată situațiune agricolă.

De astăzi înainte, prin sistemul clasificării, cerealele se vor vinde și cumpăra numai pe bază de tipuri (standarde), ale căror condițiuni sunt precis determinate de lege, prin greutate, aspect și corpuri streine.

În clasificarea diferitelor tipuri, se va ține socoteală de tipurile și numirile uzitate în comerțul mondial. Clasificarea grâului, secarei, orzului, ovăzului și porumbului, destinată comerțului — interior și exterior — în orice cantitate, e obligatorie. Desigur, comerțul de cereale este și rămâne liber.

dar el se va face prin procedeele perfecționate, prevăzute de lege.

Organe speciale de conducere și administrare vor organiza clasificarea cerealelor și lucrul va merge bine sau rău, dupăcum se vor înjgheba magaziile cu silozuri, cari sunt gârghiule de reazim ale acestui, atât de bine venit, concept.

XV. — Magaziile cu silozuri.

Magaziile cu silozuri au un rol de seamă în rezolvarea problemelor, ce sunt în legătură directă cu cultura pământului și cu organizarea comerțului de cereale. State mari, ca Statele-Unite, Canada, Argentina, Australia, Rusia și altele, au cheltuit miliarde de franci pentru construirea acestor magazii, care au următoarele rosturi:

- 1) să reducă cheltuielile de manipulație și comision;
- 2) să amelioreze cerealele depuse'n ele, prin: curățire, sortare, amestecare și clasificare, spre a produce o marfă uniformă, care să poată fi vândută repede;
- 3) să reguleze prețurile, prin desfacerea progresivă a cerealelor depuse, potrivit cu cerințele consumațiunii;
- 4) să împrumute agricultorilor credite, pe baza cerealelor depuse;
- 5) să ajute căile ferate la funcționarea regulată a transporturilor, cari, în timpurile anevoioase din toamnă, produc aglomerarea de cereale prin gări, cu toate urmările dezastelor unor asemenea aglomerări;
- 6) să fie centre de cultură pentru îmbunătățirea stării agriculturii, contribuind, mai cu seamă, pentru comerțul produselor agricultorilor săteni, cu acelea a vecinilor din regiunea lor, precum și din regiunile mai îndepărtate.

Pentru a corespunde acestor rosturi, magaziile cu silozuri sunt aceste încăperi, în care producătorul, fie el mare sau

mic, pe măsură ce trece recolta, își transportă produsele—trebuie să îndeplinească mai multe condițiuni:

a) să fie construite, pe cât posibil, în centrele principale de producție a cerealelor;

b) în imediată apropiere a unor bune mijloace de transport;

c) să fie accesibile atât piețelor interioare de comerț, cât și celor externe și

d) numărul tipurilor de clasificare să fie cât mai redus, pentru ca toți cei interesați să se poată ușor orienta.

Când s'ar putea atinge toate aceste condițiuni, am avea magazine cu silozuri ideale, ceea ce nu întotdeauna și de la început este posibil. E nevoie să se recurgă, atunci, la modele intermediare, care ne stau la dispozițiune sub trei forme:

A. Magazine cu silozuri în porturi;

B. Magazine cu silozuri în gări;

C. Magazine cu silozuri regionale.

Magaziile cu silozuri din porturi

Aceste magazine nu prezintă indetule avantaje producătorilor săteni, nici micilor agricultori, nici chiar agricultorilor mari, pe de o parte din cauza depărtării lor de la locurile de producție și pe de altă parte din cauza dificultății de transport pe căile noastre ferate.

Aceste silozuri nu pot rezolvi problema clasificării cerealelor pe tipuri, decât cu o întârziere și o greutate prea mare. Este știut, că fiecare recoltă de cereale, sau cea mai mare parte din ea, are individualitatea sa. Din această cauză, pentru fiecare recoltă, trebuiesc stabilite tipuri anume, care tipuri e nevoie să fie pregătite înainte de sosirea cerealelor în magaziile din porturi, astfel ca cerealele să poată fi vândute respectiv la tipul lor, căci altfel aceste tipuri se stabilesc numai după sosirea cerealelor și vârsarea lor în magazine. Este deci aproape de neînvins acest neajuns, căci

tipurile ar trebui să înfățișeze producțiunea unei mari regiuni, care tinde în spre portul unde se află silozurile.

Cerealele înmagazinate în porturi pierd posibilitatea de a fi vândute pe piețele interne și se dau în întregime la bunul plac al expertului. În afară de acestea, magaziile cu silozuri din porturi nu au aproape nicio influență asupra înălțării cultivei cerealelor, nefiind în imediata apropiere a lor.

Rezumând, vom spune că magaziile din porturi servesc numai pentru tranzitul mărfurilor-cereale, rapiditatea mecanică, înbarcarea lor și curățirea. Aceste silozuri sunt prea costisitoare, față numai de avantajile ce funcțiunile pe care le îndeplinesc astăzi le procură. Bine înțeles, porturile trebuie să înzestreze cu astfel de magazine, unele chiar au, dar însă a se concentra totul în porturi.

Magaziile cu silozuri din gări

Desigur, ar fi dorit ca fiecare gară, mai mare, și orice port, să fie înzestrată cu magazine cu silozuri, după cum s-a făcut în America.

Dar și acestea ar avea desavantajul, prin varietatea de tipuri ce fiecare siloz din gară ar prezenta. Pe lângă aceasta, cerealele fiind concentrate în gări, atunci când prețurile vor fi ridicate, toți deținătorii se vor grăbi la încărcare, cerând vagoane pentru toate garile și incurcând, astfel mult, chestiunea transporturilor.

Controlul acestor numeroase silozuri prin gări, ar prezenta o altă dificultate, ca și aceea a micii capacități ce are fiecare din cauza desimii lor, și care ar da speze și tarife prea mari, deținătorilor.

Aceste silozuri prin gări vor aduce, neapărat, foloase, înrând cerealele de stricăciuni, de furturi, etc., dar producătorului nu i vor da nici măcar avantajul, pe care-l au silozurile din porturi, căci din gară el nu are posibilitatea să se folosească de urcarea prețurilor, deoarece

în port — prin comisionar sau în persoană — poate vinde cerealele sale la momentul oportun, pe când aici, în gări, cumpărătorul socotește timpul pentru transport al partidei cumpărate.

Cu un cuvânt, magazinele cu silozuri din gări, ca și cele din porturi — ca unități izolate — nu pot aduce foloase deosebite valorificării cerealelor. Ele au însă un mare rol, puse în legătură cu

Silozurile regionale

Aceste silozuri ar funcționa în diferite centre principale ale rețelelor de comunicație și în același timp în centre agricole, și ar avea, fiecare, un diriginte, personalul tehnic, personalul comercial și un inspector, la mai multe silozuri; în afară de acești funcționari, ar mai exista un comitet al silozurilor, compus din câțiva agricultori ai regiunii, precum și din reprezentanți ai cooperativelor și sindicatelor agricole.

Pe timpul treieratului recoltei, dirigințele silozurilor, împreună cu agronomul și câțiva din comitet, vizitează toată regiunea dimprejurul silozurilor, adunând probe din toate produsele, atât ale marilor proprietari, cât și a celor mici. Într-o zi în birourile silozurilor, vor face clasificarea acestor probe — pe baza și a analizelor de laborator, stabilind tipurile regiunii. Deci, spre deosebire de silozurile din port, aici se pot stabili imediat tipurile regiunii, pecând în porturi această operațiune se face după sosirea și vărsarea cerealelor în silozuri. Afară de aceasta, în regiuni avem tipuri mai puține la număr, pecând în porturi fiind multe, căci cerealele vin din toată țara, se întâmplă să rămână unele neclasificate.

În regiune, fiind cam de același fel, se pot foarte bine amesteca, spre a-și pierde individualitatea și astfel să ocupe toată capacitatea silozului, dând loc la eftenirea prețului de păstrare, ceea ce nu se poate obține în silozurile din

porturi, neputând fi utilizată capacitatea fiecărui siloz în parte.

Din tipurile de cereale stabilite pe regiuni, se trimit, de către comitet, probe tuturor organizațiilor de acest fel (în total 4—6 în toată țara), tuturor caselor de export și comitetelor de bursă din țară și streinătate.

De două ori pe săptămână, la ore stabilite și în concordanță cu sosirea trenurilor din direcțiunile de export, în birourile silozurilor, s'ar deschide bursa de cereale, de pe lângă siloz, sub conducerea comitetului diriginte, cu reprezentanți cooptați — cari ar fi de serviciu în ziua aceea și pe de altă parte și cu reprezentanții exportatorilor soșiți la bursă — și s'ar face tranzacțiunile comerciale.

Comitetul ar mai avea menirea de a culege toate datele statistice și cantitatea recoltei în regiunea aceea. Aceste date au o importanță capitală pentru stabilirea statisticii asupra întregului stoc al țării, prin ele putându-se veni în ajutorul posibilității de export sau de prohibire a unei anumite ramuri de producție.

Comitetul va mai ține și un jurnal de toate vânzările operate și va scoate un buletin ce se va trimite tuturor organizațiilor similare și deunde va primi în schimb, în același mod, informațiunile respective. Prin aceasta, toate magazinele cu silozuri, atât cele regionale, cât și cele din porturi, vor avea legătură continuă și directă cu streinătatea.

De asemenea și cultivatorul, din regiunea lui, va fi pus în curent și va ști momentul, de care trebuie să se folosească.

Cătrele de comerț și exportatorii vor fi în orice moment în curent cu calitățile și cantitățile disponibile, din silozurile respective.

După V. J. Tomov.
(Buletinul Instit. Econ. Rom. Anul III No 6)

XVI. — Condițiunile și uzanțele comerțului nostru de cereale.

Nu demult, absenteismul ridicase arendășia la sistem pentru cultivarea pământului. Arendașii, în majoritate străini de neam, și veniți în țară cu gândul de a se îmbogăți cu orice preț, secătuiiau pământul și ceea ce era și mai grav, exploatau munca țaranului în cele mai umilitoare condițiuni. Sistemul acesta de exploatare agricolă fără mașini, cu vite pipernicite și mai ales cu țărani flămânzi, a avut ca urmare mișcarea agrară dela 1907, înăbușită în sânge. Guvernul de atunci, în dorință de a pune la adăpost munca săteanului, a venit cu legea învoielor agricole, care s'a dovedit în urmă că n'a dat roadele așteptate și de aceea, zece ani mai târziu, la 1917 în plin războiu, pământul a trecut, pe cale de expropriere pentru cauză de utilitate socială, în mâna săteanului.

Prin legea agrară, latifundiile au fost lotizate și trecute în mâna muncitorilor de pământ și astfel arendășia ca sistem de cultură a încetat de a mai exista.

Mica proprietate, așa cum este alcătuită la noi, fără credit, fără inventar și deci fără mijloace suficiente pentru o cultură rațională, nu poate livra în comerț cereale de o calitate egală cu ale concurenței.

Cerealele, după ce sunt treerate sau bătute, se depun în magazie, unde trebuie bine aerisite, întinse în straturi cât mai subțiri, iar din când în când lopătate, spre a le feri de mușgai și stricăciune.

Din magazie sau chiar depe arie, cerealele sunt vândute direct consumatorilor sau speculanților, fie în vederea consumului intern, fie pentru a fi exportate.

Calitatea cerealelor se determină, în general, după greutatea hectolitrică și după procentul de corpuri străine în sensul că, cu cât greutatea este mai mare, iar procentul de corpuri străine mai mic, cu atât cerealele sunt de mai bună calitate.

Calitatea grăului nostru, până la aplicarea standardizării, se face în chipul următor: grăul fiind vărsat în magazie, se iau mostre din diferite părți, cu ajutorul unui aparat, numit *sondă*, care se amestecă și apoi sunt puse la un aparat zis *samovoar* spre a fi măsurate și cântărite; admitem că s'a luat un litru de grău care cântărindu-se, atârână kg. 0.780, ceea ce însemnează că acel grău are o greutate hectolitrică de 78 kg.

Din aceeaș cantitate, se alege la o parte neghina și impuritățile, pe care cântărindu-le, avem procentul de *corpuri străine*.

Spre a cunoaște dacă grăul este uscat, se rupe un bob în două și el trebuie să fie tare, sau se vără mâna într'un sac plin și dacă alunecă ușor, este semn că grăul n'are umiditate. Spre a da aparență de uscăciune, mulți dau pe lopata, ce servește de lopătat, puțin undelemn spre a face să alunece mâna în sac cu ușurință; lucrul acesta poate fi descoperit în chipul următor: se ia un bob de grău și se înșoară într'o foiță de țigare și dacă pătează foița, este semn că la lopătat s'a întrebuințat undelemn.

Greutatea hectolitrică a grăului variază dela 74—80 kg., la a porumbului 70—75 kg.

Cerealele scesesc în oboare cu carele și se vând cu dublu (20 litri), sacul (5 duble) sau kila (7 saci) și sunt ambalate în saci sau vărsate (vrac).

În comerțul mare, prețul se face pe hectolitrul sau vagonul de 10.000 kg.

În traficul intern, se face un comerț întins cu toate cerealele; iar la export se trimite mai ales grău și porumb.

Pentru export, vagoanele sunt dirijate în porturi deunde sunt apoi încărcate în vapoare sau depozitate în silozuri, până când se completează transportul sau până ce sosește vaporul, ce urmează să încarce marfa.

Rotterdam primește cantități mari de grău dela noi; de asemenea, Londra.

Cerealele noastre, nefiind încă standardizate se vând cu

clauza „văzut și plăcut“, lucru ce îngreunează mult tranzacțiunile și dă astfel loc la cheltuieli mai mari pentru încheierea operațiunilor.

Mai totdeauna cerealele se vând prin bursă, iar litigiile sunt a se judeca la *Camera arbitrală și de conciliațiune*.

Exportatorii de cereale caută să transporte cerealele în porturile de destinațiune cu cel mai efitin *navlu* și deaceea *navlosirea*, adică găsirea celui mai efitin tarif de transport pe apă, este una din preocupările lor însemnate.

Dacă s'ar face o cultură intensivă, noi am putea câștiga locul pe care l'am pierdut în piața mondială a cerealelor.

XVII. — Scăderea prețului cerealelor și speculațiunea internațională.

Cerealele formează obiectul unui comerț internațional și prețul lor este dictat de marile burse ale lumii, cum sunt bursa din Londra și mai ales cea din Chicago.

Una din condițiunile esențiale pentru scăderea prețului cerealelor este în mod normal introducerea mașinismului în agricultură și părăsirea cultivei extensive pentru o cultură intensivă.

Practicarea asolamentului, care nu cere cheltuieli, producțiune mai mare la hectar; iar lucrările de irigațiune, drenaj și îngrășăminte chimică și naturală pun în valoare terenuri sterpe și părăsite cu producțiuni mari la hectar și cu renumerare suficientă a capitalului investit. Tendința de a scoate mult din puțin pământ se accentuează cu trecerea timpului, pe motivul că populația se înmulțește, fără posibilitate de a căpăta noi suprafețe de pământ în aceeași proporție. În această privință, teoria lui Maltus, este concludentă.

Intensificarea producțiunii și introducerea unei cultivei raționale, sunt motive puternice pentru scăderea cerealelor, însă nu în dauna producătorului, care este suficient răsplă-

tit, chiar în cazul unei scăderi a prețului, dat fiind marea producție la hectar. Adeseori însă cerealele suferă scăderi de prețuri, cari nu răsplătesc nici pe departe munca și capitalul producătorului. Aceste scăderi sunt datorite speculațiunilor de bursă internaționale și anume încheerilor cu primă. În încheerile cu primă, vânzătorul, după cum știm, vinde o marfă, pe care n'o are, dar speră s'o cumpere la lichidațiune cu un preț mai scăzut; iar cumpărătorul se obligă să plătească prețul convenit în speranță că prețul se va ridica. Atât vânzătorul, cât și cumpărătorul se angajează peste puterile lor și pentru o afacere care nu prezintă în realitate decât o speculă în vederea primei. Aceste încheeri fictive, forțează legea naturală a ofertei și cererii și astfel provoacă scăderea prețului cerealelor în dauna producătorului, cu repercursiuni în toate țările exportatoare de cereale.

Speculațiunea internațională asupra cerealelor este una din cele mai puternice cauze pentru scăderea prețului cerealelor și este greu de înfrânat, căci nu aparține unei țări, ci unui grup numeros de țări, cu interese diferite.

XVIII. — Istoricul morăritului, aiurea și la noi.

Nu poate fi vorba, la oamenii primitivi, despre o industrie a morăritului. Intâi, fiindcă ei nici nu cunoșteau cerealele — hrănindu-se cu vânat, fructe și rădăcini; — al doilea fiindcă, chiar când le-au cunoscut, le întrebuițau în starea lor naturală, sau le fierbeau.

Experiența însă i-a dus la zdrobirea lor, pentru a ajunge la făină, ale cărei urme le mai găsim încă, chiar în țara la noi, în vreun sat îndepărtat, uitat în bezna întinericului, la cine știe ce locuitor din vâgăuna vreunui munte.

În cartea „*Judecătorilor*“, una din cele 39 ale vechiului testament, se amintește, pentru prima oară, despre rășniță. Solomon, trădat de iubita lui, Dalila, fiind depozat de

herculiana-i putere, este orbit și apoi pus în lanțuri, e nevoit să „învârtească rășnița” în închisoarea Filistenilor, dela Gaza.

Și grecii, cu o mie de ani înainte de Christos, știau să macine grâul, întrebuințând la această operațiune mai ales sclavii, asinii și caii.

Săpăturile, făcute pentru desgroparea din lavă a orașului Pompei, au dat la iveală câteva mori, foarte bine conservate și așezate chiar în curtea unei brutării. Rezultă din descoperirile acestea, că și romanii cunoșteau, de multă vreme, și morăritul, și brutăria, și că, cu ambele, se ocupa una și aceeași persoană.

Morile romane se compuneau din două părți: una fixă, cu partea superioară în formă de con, numită „meta” și una mobilă, în formă de două conuri trunchiate, suprapuse goale în interior, numită „catilus”. Unul din conurile trunchiate ale părții mobile acoperea conul părții fixe și între aceste două părți se măcina grâul, care se turnă în conul trunchiat superior, care forma un fel de rezervor.

După morile acestea de mână, numite „mola versatilis”, s’au făcut mori mânate de animale, numite „mola asinaria” sau jumentaria” pentru că apoi, să se treacă la morile mișcate de forța vântului, mori, din care se văd încă multe și la noi, astăzi, în sudul Basarabiei, mai ales.

Morile mișcate cu apă apar tot la Romani; dar abia în secolul IV după Christos. Grâul măcinat se cernea prin site de mână, făcute din păr de cal sau din pânză, obținându-se, astfel, trei calități de făină și tărațele numite „furfur”.

Asupra morilor de apă avem date precise la arabi, dar mai ales la germani, cari le aduc oarecari îmbunătățiri. La moara germană, axa turbinei de apă e orizontală, purtând pe ea o roată cu dinți de lemn ce rotește un alt ax, vertical, solidar cu piatra mobilă a morii. Fiecare pereche de pietre, ce formează moara, este acționată de o roată de apă specială, contrar celor ce se întâmplă astăzi, când un singur motor mișcă toată seria de pietre.

Multe veacuri, moara germană a fost singurul sistem mai perfecționat în Europa, până ce ne-au venit, din America de Nord, importante perfecționări.

America, la sfârșitul secolului al XVIII-lea, ajunsese să producă cantități mari de grâne, pe care, populațiunea ei, n-avea pe atunci, nu le putea consuma. A încercat atunci să exporte făină în Europa. Dar, spre a învinge concurența, era nevoie de perfecționarea morilor și automatizarea lor, din cauza lipsei de brațe. Americanii au învins. Ei au înlocuit pietrele de moară, care erau de gresie și care sfărâmau și tărațele, cu cele de cuarț, aduse dela renumitele cariere de silix-molar din La Forté sous Joure și alte localități din Franța, înainte ca Franța să le fi utilizat. Au introdus șnecuri, elevatoare cu cupe, au înlocuit sita de lână cu un sistem de șase site, cu mătase olandeză.

Astfel perfecționate, ele întrec pe cele europene, iar Englezii sunt cei dintâi care introduc în Europa și cari le pun în mișcare cu aburi, la începutul sec. XIX. Mașina cu aburi punea în mișcare toate pietrele unei mori, grupate circular în jurul roții de comandă, care era îmbucată cu axul orizontal al motorului. Încetul cu încetul morile capătă o serie de perfecționări în Europa, între care amintim și înlocuirea pietrelor cu valțuri metalice, care s’au așezat în linii drepte, paralele.

Din Anglia, sistemul acesta de mori trece în Germania. Prima moară sistem anglo-american se construiește în Germania la Magdeburg în 1825, de către o casă engleză.

Germanii perfecționează sistemul prin introducerea procedeului de trecere de 8—10 ori a măcinșului prin aparatele de sfărâmare, prin înlocuirea pietrelor cu valțuri, prin perfecționarea sistemului de curățit grânele, prin perfecționarea sistemului de cernut, prin introducerea de ventilațiuni, aspiratori de praf, amestecători de făină, etc. Casetele „Luther” din Brumswick, „Woener” și „Seck” din Dresda și altele, au un mare aport în perfecționarea morilor.

Aceste progrese trec în Austro-Ungaria și apoi în restul Europei. Franța introduce sistemul acesta perfecționat abia în 1888, deci în urma noastră, căci prima moară sistematică s'a făcut, în București, la 1853, de către George Asan.

La noi, morăritul a urmat, cu oarecare întârziere, progresele mondiale. Dela râșniță și moara de vânt, dela moarele mănate cu cai — despre care se spune că funcționau în 1793 în București la capul podului Mogoșoarei — la cele de apă — despre care se vorbește că existau pe la 1247 în ținutul Litvoi, din părțile Jiului, mori cari erau rezervate Coroanei Ungare — și până la cele mai perfecționate sisteme, noi am experimentat pe rând aceste mijloace de transformare a cerealelor.

Astăzi, în America s'au dat la iveală noi perfecționări, care încep să se răspândească și în Europa, pe care, se pare, au lăsat-o în urmă.

XIX. — Franța industrială

Așezată la extremitatea apuseană a continentului nostru, expusă curenților și vânturilor calde și umede ale oceanului Atlantic, Franța, care are o suprafață de două ori cât România-Mare, deține locul de cinste, nu numai al civilizației, ci și al industriei. Deși cu un sol relativ sărac din punct de vedere minier — având nevoie de import — totuși, dispune de multe și mari furnale de transformat minereul de fier, în regiunea Meurthe-Moselle, la Briey, Longwy, Frouard, Knutange, Rombas și la Caen, în Normandia, dând loc unei dezvoltate *industrii siderurgice*.

Forgele din bazinele huiifere dela Anzin, Denain și Creuzot produc 3.400.000 tone fontă și 3.100.000 tone oțel.

Industria metalurgică. Se construiesc *mașini de tot felul* la Anzin și Denain, în nord, la St. Étienne și Creuzot în centru și la Belfort, Mulhouse și Graffenstaden — Strasbourg, în vest. Fabrică material de cale ferată la Lille și

Lives; *arme și munițiuni* la Creuzot, St. Étienne, Bourges și Paris; *automobile* fabrica la Paris și Lyon; *obiecte tăioase* la Thiers și Langres; *ceasornice* în munții Jura, la Besançon și Montbéliard; *se lucrează bronzul* la Paris Paris și *materice electro-tehnice* la: Nantes, Belfort, Nancy, Lille și Havre. *Industria construcțiilor navale* e concentrată în porturile: Dunkerque, Havre, Cherbourg, Brest, Lorient, St. Nazaire, Rochefort, Bordeaux, Marsilia și Toulon.

Industria chimică. Franța, tributara altor țări în această direcțiune, a reușit să-și creeze o industrie chimică înfloritoare, satisfacându-și nevoile interne și ajungând chiar a exporta. Ea e concentrată la Roubaix — unde se prepară acid clorhidric, sulfuric, azotic și clorați —, la Bordeaux — unde sunt uzini pentru prepararea fosfaților — și la Paris și Lyon, unde sunt fabrici pentru prepararea coloranților.

Industria sticlăriei e dezvoltată și vestită la Baccarat, pentru cristal, la St. Gobain, sticle pentru aparate optice și oglinzi, iar la Limoges, St. Amand și Sèvres se lucrează porțelanurile și faianța.

Industria textilă e una din cele mai de seamă și mai renumite.

Înălț, cel indigen ca și cel importat, este filat și țesut în: Armentières, Lille, Abbeville, Amiens, Lisieux și Cholet. La Chambrai se țese în special șifon.

Cânepa, deasemenea importată, se lucrează la Paris, Marsilia, Havre și Angres, iar juta se lucrează la Abbeville și Dunkerque.

Bumbacul, adus în mari cantități din Statele-Unite — prin porturile Havre și Rouen, devenite mari piețe ale acestui produs — se lucrează în mod activ, fiind una din ramurile de activitate din cele mai de seamă. Principalele centre ale acestei industrii sunt la: Epinal, St. Die, Mulhouse, Thann, Munster, Roubaix, Turcoing, Lille, St. Quentin și în Normandia la Rouen.

Lână, se aduce din Argentina și Australia și se lucrează

foarte mult în nord la Roubaix, Tourcoing, Fournies, Amiens, în Normandia la Elbeuf și Louviers, în Champagne, la Reims, Sedan și Reims, în centru, la Romorantin și în sub la Mazamet.

Mătasea. Pe vremuri, Franța era cea dintâi țară din lume, în industria mătăsii, azi trece prin grea încercare, fiindcă locul întâi îl revendică Italia. Industria mătăsii în Franța s'a dezvoltat mai ales în sud, unde se găsește numeroase culturi de viermi de mătase. Totuși, materia primă produsă în Franța e cu totul insuficientă și 90% se importă din China, Japonia și Indochina. În renumitele fabrici din jurul Lyonului, Tarare, Grenoble, Lille, Roubaix și Tourcoing — unde se lucrează mătasea — sunt meșteșuguri speciali, precum și stabilimente de condiționare mătăsii, stabilimente, care stabilesc prețul, greutatea și cantitatea de umiditate ce au mătasele.

St. Étienne are specialitatea panglicelor, Aubusson lucrează covoare cu renume mondial, iar Valenciennes, Condry și Alençon lucrează dantela. În regiunea din vest de Dieppe se lucrează și mătasea artificială.

În afara de principala industrie textilă, Franța mai are și o dezvoltată industrie textilă secundară, formată din broderii, pasmanterii, bonetarii etc., care reprezintă o activitate și un export considerabil. Centrele acestor preocupări sunt foarte împrăștiate. Așa, în Champagne, la Troyes, în Lorena, Vosgii și în sud la Nîmes. Industria îmbrăcăminte, după model și cu stofă engleză, se dezvoltă în toate orașele. Pentru femei, centrul este la Paris, unde s'a creiat și se creiază moda pentru lumea întreagă. Exportul îmbrăcăminte feminine, ca și obiectele de modă, e foarte important. Lingerie curentă de asemenea se lucrează în diverse orașe, dar Parisul e centru celei de lux.

Industria alimentară. — **Industria morăritului** e concentrată în jurul marilor uzine și în centrul regiunilor agricole ca: Toulouse, Corbeil, Meaux sau în porturi ca Marsilia.

Fabricile de paste făinoase sunt foarte răspândite. Biscuiții se lucrează la Reims, Dijon, Paris, Nantes și Bordeaux, iar paste de alimentare la Paris, Lyon și Marsilia.

Industria zahărului ocupă locul al treilea, după Germania și Cehoslovacia, însă a suferit foarte mult din cauza războiului. E concentrată la Paris și în împrejurimi, precum și în porturi. Confiseriile sunt răspândite în toată țara și au o mare valoare. Chocolata se fabrică la Noisiel, Blois, Lourdes și Charbeville.

Franța este renumită pentru brânzeturile sale de Roquefort, Camembert, Brie, Munster și alte centre importante.

Industria băuturilor. Afara de vin și cidru, cari au dat loc unor industrii foarte dezvoltate, aceea a berii ia din ce în ce un avânt tot mai mare. Se produce în prezent 7.100.000 hl. bere, în special în nord și est, la Nancy și Strassbourg, cum și aproape în toate centrele viticole și cedrice, dar mai ales, la Charante, Montpellier și Certe. În nordul Franței se fabrică alcoolul din cartofi, sfecla și grâne.

Industria conservelor. Conservarea obiectelor alimentare se aplică peștelui — sardelele, pe coasta meridională a Britaniei, Thon și pe coasta mediteraneană —; cărnei, în mai multe centre împrăștiate, dar mai ales în Nantes, lezumele și fructele în Valea Loarei și Garonei.

Industria tăbăcăriei. Aproape de abatoare, pieile se lucrează în toate orașele, excelsând Chateau-Renau, Fougères și Dauphin.

Industria încălțăminte, din ce în ce mai mecanizată, este foarte activă la Fougères și în Valea Loarei, dar suferă din cauza concurenței americane și engleze, care o înjunghie mult.

Industria marochinului și a blănăriei, este mult dezvoltată, având ca centru Parisul.

Industria galanteriei e în floare la Grenoble și Vienne, având un mare export.

Industria lemnului. Cu toate că fierastraele abundă în

porturi și în munți, Franța e nevoită să importe cherestea și tâmplarie din țările nordice și dela noi.

Industria mobilelor de abanos, industrie pariziană, a rămas în urmă în ceea ce privește modelele și, deaceia, duce luptă grea contra concurenței engleze și austriece.

Industria hârtiei. Hârtia, care se fabrică din lemn, n'are materia primă necesară și trebuie s'o importe. Fabricarea pastei din lemn e concentrată în munți și'n porturi. Papețăriile sunt împrăștiate în regiunile unde apa abundă: Isère (Rives), Charente (Angoulême), Dordogne, Viena superioară, Rinul de sus și împrejurimile Parisului.

Industria „Articolelor de Paris” procură foarte mult material de export, fiindcă, până astăzi, lucrătorii artistici francezi n'au fost întrecuți în fabricarea obiectelor frumoase, elegante și delicate. Bijuteriile de toate categoriile, obiecte de lux și argintarii de masă, rochii, pălării, pompoane și ciucuri, podoabe de orice natură sunt lucruri, în care Franța nu-i întrecută. Jucăriile au un serios rival în Germania.

În sfârșit, fara a le fi enumerat pe toate, trebuie să amintim **Industria cauciucului**, care e foarte importantă și variată: impermeabile, încălțăminte, articole de chirurgie și de biuro și'n special pneumatice. Centrul acestei industrii este la Clermont-Ferrand și împrejurimile Parisului.

Din diversele industrii ale Franței, noi aducem: mașini de tot felul, obiecte manufacturate, țesături, articole de Paris, parfumuri etc., în schimbul cerealelor, cherestelei și petrolului, ce li trimitem.

XX. — Istoricul viilor în România.

În trecut, ca și astăzi, viticultura a reprezentat una din principalele avuții naționale.

Am zis în trecut, fiindcă dealurile ținuturilor pe care le locuim noi astăzi, se pare că au fost veșnic acoperite cu vița de vie.

Cercetătorii timpurilor trecute, afirmă, cu convingere, că

vița de vie și vinul erau cunoscute în părțile noastre încă din epoca neolitică sau a pietrii cioplite. Legende spun că aici era locul natal al lui Dionysos-Bachus — zeul viului — și că, deci, aici este patria viței de vie. Orașul Balce de astăzi se numea chiar Dionysopolis — orașul lui Dionisie.

Marele istoric grec, Herodot, care a trăit cu 5 secole înainte de Hristos, ne spune, în scrierile sale, că șciții locuitori în ținuturile de astăzi ale României — aveau întotdeauna vin la mesele și ceremoniile lor. Vinul, simplu sau amestecat cu apă, constituia pentru ei obiectul de lux și de consumațiune, mai ales după luptele lor continue, neăt ajunseseră într-o stare de beție permanentă. Femeile șciților erau, deasemenea, foarte iubitoare de amețitoarea bautură. Vinul simplu era întrebuințat de șciți mai ales pentru jertfele ce le aduceau lui Aersului — zeul lor rasboinic.

După ei, agatirștii, popor muncitor și liniștit, care a trăit în Transilvania, înaintea dacilor, au cultivat deasemenea vița de vie. Dacii, apreciind și mai mult avantajele acestei culturi, i-au dat o extensiune atât de mare, încât regele lor — Boerebista, cu 50 ani înainte de Hristos — a ordonat distrugerea viței, pentruca dacii să dăduseră prea mult vițului beției.

Strămoșilor noștri încă le placea vinul și, deaceia, au replantat vița distrusă de daci. Dela ei și până la noi — aproape XIX secole — vița de vie a acoperit dealurile noastre.

Ne-o spun monezile și medaliile vechi, cari au pe ele, în afară de un snop de grâu și un ciorchin de strugure; ne-o spune limba, care ne-a pastrat cuvinte ca: viță, strugure, poama, must, etc. — toate de origine latină; ne-o pun documentele.

În 1412, găsim un tratat comercial prin care Voevodul Transilvaniei, Stibor, regulează vamile între Brașov și Țara Românească; în el se pomenește de 11 categorii de

mărfuri, între care locul prim îl are mierea, iar al doilea vinul.

Între 1372 și 1390, Petru Mușat dăruiește o viș Mănăstirii Neamțu, ca și Alexandru cel Bun și Ștefan cel Mare Mănăstirii Pobrota; cel dintâi — la 1400 — un loc de vie și cel de al doilea — la 1466 — câte 10 butii cu vin, pentru mântuirea sufletelor neamului său. Ștefan cel Mare aducea vița dela Tokai, din Ungaria și unguri, cari s'o îngrijească, la Cotnari.

La 5 noiembrie 1556, Patrașcu Voievod, fiul lui Radu, scutește Episcopia Buzăului de „vinăriciul” din dealul Verneștilor, „pentru viile ce are în acel deal”.

La 1650, Mihai Radu Voievod, dă drept Mănăstirii Bistrița a lua partea sa din vinăriciul domnesc dela Oțele Mari „însă vin să ia, iar nu bani, căci la Mănăstire nu trebuiesc bani, ci vin”.

Cronicarul Ion Niculea, biv vel Vornic de țara de sus, descriind, în Letopiseșele Țării Moldovenești 1662-1743, domnia lui Dumitrașcu Vodă Cantemir în anul 7219, vorbește despre un ospăț dela curtea Domnului, la care a luat parte țarul Petre Alexevici, „Împăratul Moscului” cu suita sa: „Se ospătau și se veseleau prea frumos cu vin de Cotnari și laudau vinul foarte mult și încă mai bine le placeau vinul cel cu pelin și mulți se mirau cum spre partea lor nu se face vin cu pelin așa de bun.

După ce s'au sculat dela masă, au venit boerii țării și s'au împreunat cu Împăratul și le-au dires Împăratul cu mâna lui, tuturor câte un pahar cu vin”.

În descripția Moldaviei, Dimitrie Cantemir, spune, despre vinul de Cotnari: „Iar eu îndrăsnesc a-l socoti de cel mai bun decât toate celelalte vinuri ale Europei; mai bun chiar decât cel de Tocaie; că ținându-l cineva în celariu adânc și boltit, după cum e obiceiul la noi în țară, trei ani de zile, apoi într'al patrulea an, capăta putere încât arde ca și vinarsul. Cel mai mare bautor deabia poate sa bea 3 pahare să nu se îmbete, însă nu aduce durere de cap”.

XX. — Viile României.

România e o țară viticolă. Vița de vie crește minunat în regiunea dealurilor, afară de părțile de nord și'n special Bucovina.

Ceeace face din țara noastră o podgorie, aproape fără pereche în lumea întreagă, este o imbinare de împrejurări rare:

1. Marea felurime a pământurilor bune de plantat vița; sunt locuri cari pot ridica producția până la 1000 decalitre la hectar.

2. Marea felurime a vițelor, streine și indigene.

3. Clima, care îngăduie păstrarea vinurilor mai bine decât în alte țări. Iernile reci ajută limpezirea mustului, iar pivițele, fiind și ele răcoroase, vinul poate fi învechit pe înecut și nu mai e nevoie să fie amestecat cu rășină și alte materii daunatoare, cum se face în țările cu beciuri calde, unde vinul trebuie dres, adică falsificat, ca să nu se oțetească.

Prin urmare, nu numai în cereale, dar și în vinuri, viitorul României este nepilduit de favorabil. E destul să pomenim, că vinul roșu este superior celui italianesc și ca țarie și ca oleiuri eterice, cari îi dau aromă. Cât privește vinul de Cotnari, se vindea înainte de războiu la Paris și Londra ca 120 fani litru, adică peste 1200 lei, după prețul de azi.

Întinderea viilor în România ocupă o suprafață de 250.000 ha. dând o producție de 4 milioane vase pe an și ocupând locul al 5-lea din lume, după Franța, Italia, Spania și Portugalia.

Podgoria țării e ca un brâu, care încinge dealurile dela Bacău până la Severin, apoi dela Vârșeț spre Satu-Mare. Între Dunăre și Marea Neagră avem vii vestite la **Sarica** și **Nicolifet** jud. Tulcea.

Podgorii vestite avem la: Orevița (Mehedinți), Drăgașani (Vâlcea) — s'au dezvoltat sub Matei Basarab — și care ca

varietate minunată „crâmpoșia“ Dealul Slatinei, Dealul Piteștilor și Dealul Mare sau Valea Călugărească (Prahova) cu multe varietăți; *Scăeni* (Prahova) vie vestită a Balăceniilor; *Sărata* și mai ales dealul *Verneștilor* (Buzău), despre care se vorbește în cartea de scutire a lui Pătrașcu Voevod; *Nicorești*, cu marele strugure „cracana“, cunoscut în vechime sub denumirea de Policiu și renumit pentru vinurile sale roșii (numele de Nicorești și-l trage de la Nicoară, marele Vornic care guverna Moldova de jos, acum 400 ani); *Panciu*, cu „plavana“ *Odobești*, cu „galbena“, care dă vinurile de șampanie; *Dealul Hușilor Grecii*, și *Costești* din jud. Tutova, erau viei renumite de acum 400—500 de ani; *Cotnari* renumit încă de pe vremea lui Ștefan cel Mare, pentru aroma rară a vinului său de „poama grasă“ și *Socola* din jud. Iași. În Basarabia avem vie vestite la *Șaba* și în împrejurimile Chișinăului, precum și pe lângă Cetatea Alba. Basarabia singură producea mai mult decât jumătate din întreaga producție a fostului imperiu țarist.

Banatul și toate dealurile de sub munții Apuseni sunt plini cu vie. *Biserica Albă* și de la *Pâncota* la *Radna*, sunt viei vestite. *Siria*, în țara Crișurilor; *Mediaș* și *Stighișoara*, pe Târnave, au deasemenea vinuri vestite.

Cu toate vinurile vestite, cu toate podgoriile minunate, viticultura noastră și-a avut epocile sale de criză, prin apariția acelei microscopice insecte, care a provocat faramite o crăpătură uscarea viței de vie, prin atacarea rădăcinii plantei.

Filoxera a apărut în 1863 în Franța și s'a întins cu putere vertiginoasă în toate părțile. La noi, cu toate măsurile de pază, a apărut la 1884 la mai multe viei din Valea Călugărească și Bucov-Prahova. Coardele viței bolnave erau aproape lipsite de frunze, iar unele vițe se uscaseră chiar. Frunzele, care mai rămăseseră, erau pipernicite, crestături în mare parte îngălbenite. Făcuse mari ravagii; alături dealuri și podgorii erau pustiite, încât a trebuit să se ia

imediat măsuri pentru stărpirea răului. Prin legea pentru combaterea filoxerei din 1 aprilie 1885, se hotărăște ca toate rădăcinile de viță, butucii, butașii, mustățile, răsadurile, coardele, haracii și altele asemenea, după desrădăcinare, se vor arde; iar locurile se vor pârjoli timp de trei ani. Pe lângă distrugerea focarelor de filoxeră prin ardere, s'a mai executat distrugerea filoxerei cu naftalină și sulfura de carbon. Distrugerile mergeau greu, din cauza împotrivirii podgorenților, cari nu credeau în existența filoxerei și vedeau distrugându-li-se tot avutul. În Ceptura, Urliți și Cotnari, au fost chiar începuturi de revoltă țărănească, pe chestiunea acestor distrugeri.

După aceste distrugeri, a început replantarea cu o stăruință demnă de toată lauda și pentru stat și pentru podgoreni. Aceasta până la războiul pentru întregirea neamului.

S-au înființat pepiniere ale Statului în diverse centre de podgorie, unde s'au cultivat vițele americane, care rezistau efectelor distrugătoare ale filoxerei. Din aceste pepiniere se împărțeau pretutindeni altoi pentru replantare.

Acțiunea statului a fost pricepută și susținută cu energie, ca și inițiativa particulară. Pentru a înlătura lipsa de capitaluri, ce o simțeau podgorenii, s'a înființat Creditul Viticol, care să ajute prin credit, pe termen lung, la replantarea viței de vie. Acțiunea a reușit.

Astăzi, suprafața viticolă este cu totul reconstituită, iar noi nu știm despre filoxeră, decât cam cece se auziau, pe vremuri, de la cei bătrâni, când povesteau despre ciuma din vremea lui Vodă-Caragea.

(Prelucrare după Mehedinți și Cicero C. Gorenii)

XXII. — Necesitatea introducerii vinurilor românești pe piețele streine.

Toate țările producătoare de vinuri fac mari sacrificii pentru exportul vinului în țările, unde vița de vie nu poate reuși.

Ungaria a cheltuit însemnate sume de bani spre a-și plasa vinurile sale în Anglia, și reușita era asigurată, dacă nu venea războiul din 1914, care a paralizat legăturile economice dintre state.

Țara noastră, fiind producătoare de vinuri tari, ar putea câștiga debușuri pentru acest articol în Anglia și țările nordice, dar, pentru aceasta, se cere organizarea exportului, fiindcă comerțul internațional de vinuri este legat de multe greutăți în ceea ce privește ambalajul, clasificarea, conservarea, transportarea și finanțarea.

Dat fiind, că podgoriile noastre sunt plantate și replantate, producția întrece cu mult consumul intern și de aci apare necesitatea introducerii vinurilor românești pe piețele streine.

Prin export, s'ar încuraja și intensifica producția, în folosul economiei naționale.

Milioane de locuitori din regiunea deluroasă s'ar ocupa cu plantarea dealurilor, azi rămase în multe părți plesușe și în scurtă vreme am avea o populație înstărită, în avantajul economiei naționale.

Exportul vinului românesc ar crea o mulțime de industrii în legătură cu podgoria cum, de ex. *butnăritul* (facerea butoaelor), fabricarea sulfatului de cupru ș. a., iar muncitorii ar avea salarii asigurate pentru o durată mai lungă, întrucât lucrul în vie începe primăvara și se sfârșește toamna.

Acestea sunt numai unele din marile avantaje de ordin social, cari pledează, odată mai mult, pentru necesitatea introducerii vinurilor românești pe piețele streine.

XXIII. -- Marile noastre căi de comunicație : Dunărea și Marea Neagră.

Dunărea, al cărui nume derivă dela sanscritul *dhuni*, care înseamnă râu, scaldă trei câmpii și anume : câmpia Bavariei, Ungariei și României.

După noul statut, Dunărea se împarte în două mari secțiuni : Dunărea fluvială și Dunărea maritimă.

Dunărea fluvială este formată din cursul fluviului dela Ulm la Brăila, iar de aici și până la Mare, împreună cu gurile, formează *Dunărea maritimă*.

Libertatea navigațiunii și egalitatea de tratament a pavilioanelor, sunt asigurate prin două comisii :

Comisiunea internațională a Dunării (C. I. D.), a cărei competență se întinde asupra *Dunării fluviale*, numită și *Dunărea de sus* și *Comisiunea europeană a Dunărei* (C. E. D.), a cărei competență se întinde asupra Dunărei maritime sau Dunărea de jos.

Poliția și navigația pe Dunărea fluvială nu este încă reglementată ; pe Dunărea maritimă însă, este determinată prin regulamentul hotărât de C. E. D. precum și prin *Călăuza navigatorului de Dunărea de jos*, în care se găsesc toate lămuririle privitoare la porturi și felul navigabilității.

Cele mai însemnate porturi Dunărene sunt : Regensburg, Passau, Viena, Moldova-Veche, T. Severin, Giurgiu, Brăila, Galați și Tulcea. Canalul *Bega*, după ce străbate Timișoara, se varsă în Dunăre și este navigabil pentru șleberi.

La T. Severin, se află frumoasa insulă *Ada-Kaleh*.

Pe Dunărea fluvială nu pot circula decât vase de mic tonaj, pe când în Dunărea maritimă pot intra vasele de mare tonaj, ce fac curse și pe Marea Neagră.

Marea neagră, scaldă : România, Rusia, Caucazia, Turcia și Bulgaria și primește în apele ei următoarele fluvii : Dunărea, Tisa, Nistrul, Bugul, Nipru, Bonul, Kubanul, Ieșil, Kizil, și Sangarios. În Marea-neagră sunt două insule : *insula Șerpilor*, la gura Dunărei și *insula Tendra*, la gura Niprului.

Cele mai de seamă porturi sunt : Constanța, Sulina, Varna, Burgas, Odessa, Sebastopol, Batum, Trebizunda și Sinope.

Un punct de vedere al dreptului internațional marea se împarte în *mare liberă* și *mare teritorială*.

Marea liberă, este acel imens de apă *inesauribilă*, co-

mună tuturor națiunilor. Sunt inesauribile acele lucruri pe care voind să le avem, nu putem să le dobândim fără să lipsească altora și deci nu sunt în stare să formeze obiectul imediat al unei proprietăți private.

Largul mării, sau marea liberă, neaparținând nimănui, e liberă, și deci oricine este liber să navighe sau să pescuiască.

Libertatea mărilor a fost susținută de către francezi încă din secolul XVII când au înscris pe pavilioanele navelor lor deviza: *libertatea mărilor este egalitatea drepturilor pentru toate națiunile*.

Marea teritorială e aceea care țarmuește frontiera unui stat și îi formează *teritoriul maritim*, ce îi servește pentru apărare, cât și pentru alte trebuințe: pescărit, stațiuni balneare, șantiere, etc. și în principiu se prelungește până acolo până unde forța militară nu mai are nicio putere; adică cât ține bătea unui tun.

Marea noastră teritorială, cu litoralul ei maritim începând dela și din dreptul canalului *Buhaz* (gura Nistrului) și până la și în dreptul a trei km. mai la sud de *Ekrene*, se împarte în următoarele șapte compartimente cu căpităniile lor respective: *Cetatea-Albă*, *Sulina*, *St. Gheorghe*, *Constanța*, *Mangalia*, *Cavarna* și *Balcic*.

Căpităniile de port execută dispozițiunile regulamentului de navigațiune și, fără asistența sa, nicio intervenție asupra bastimentelor nu poate avea loc din partea autorităților române.

Transportul maritim și fluvial este făcut de către stat prin vasele *serviciului maritim român* (S. M. R.) cum sunt: *Principesa Maria*, *Regele Carol I*, *România*, *Dacia*, *Împăratul Traian* (eșuat) și prin ale *Navigațiunei fluviale române* (N. F. R.) Parcul navigațiunei fluviale române se compune din 14 vapoare de pasageri; 26 remorchere; 128 șleपुरi, 12 tankuri, 21 pletine de Prut și 2 barcazuri.

Deosebit de vasele statului, traficul pe Dunăre și mare este deosebit de vasele societăților particulare, cum sunt

România Maritima, *Steaua Română*, *Societatea anonimă română de navigațiune pe Dunăre* (S. R. D.), *Dunărea*, *Lloydul maritim român* și altele.

Pavilionul român pe Dunăre și Mare cuprinde un total de circa 900 vase pentru călători și mărfuri.

Marina militară cuprinde vr'o 65 vase.

Pavilionul străin pe Dunăre și Mare ocupă locul de frunte.

Vasele noastre de mare sunt preferate de pasageri pentru curățenia și confortul lor.

Mișcarea cea mai însemnată o găsim în portul *Constanța*; vin apoi *Galați* și *Brăila*.

După Almanachul „Argus”

XXIV. Raționalizarea economică a întreprinderii

Raționalizarea este cuvântul la ordinea zilei, în toate țările. Este problema momentului și preocupă pe toți economiștii și oamenii de afaceri.

Raționalizarea industriei, comerțului și a oricărei întreprinderi în general, nu este altceva decât introducerea metodelor raționale, științifice, care au de obiect eliminarea pierderii substanțelor, cu scopul de a reduce costul produselor pe piață, la cel mai mic preț posibil. După această definițiune, vedem că raționalizarea urmărește aceeași țintă pe care și-o propune în tot momentul eforturile economice: diminuarea prețului mărfii, în așa fel, ca să fie accesibilă la cei mai mulți oameni și pentru ca să-și asigure astfel, cea mai largă pătrundere pe piața mondială.

Raționalizarea nu se aplica numai în industrie, cu scop de a micșora prețul fabricatului, ci și în distribuție, unde se pot evita pierderile substanțelor provenite din diferite manipulări și operațiuni zadarnice ale mâinei de lucru. Se aplege, dar, ca raționalizarea urmărește producțiunea ef-

tină prin introducerea diferitelor metode științifice de organizare a lucrului și eliminarea oricărui cheltuieli inutile.

Raționalizarea nu este, deci, repartizarea între un număr determinat de uzini a unui fabricat anumit, cu standardizarea diverselor părți ale acestui fabricat în vederea reducerii la minimum a costului măninci de lucru; nu este mecanizarea totală a mișcărilor uviere, introdusă cu succes în America și de care s'a spus că Germania face uz la exces.

Raționalizarea este un ansamblu de măsuri raționale aplicabile la orice industrie, dela cei mai mari conducători până la cei mai mici. Nu poate fi concepută în formule rigide, dar principiile sale de bază trebuie să tindă la adaptarea structurii economice a fiecărei întreprinderi. Aplicarea sa diferă dela o uzină la alta; în aceasta stă marea sa dificultate. Dela Americani putem lua, în aceasta privință, exemplul degajării șefului de întreprinderi de anumite atribuțiuni ce nu trebuie să aparțină. Studiarea posibilității de dezvoltarea afacerilor trebuie s'o lase pe seama colaboratorilor săi competenți. Numai astfel este el în măsură să-și consacre munca, în special, activității de urmărire evoluțiunea piețelor de marfuri. Această atribuțiune este foarte importantă, având în vedere că tendințele economice sunt așa de complexe și variate, întocmai ca și tendințele atmosferice. A studia tendințele economice și a trage consecințele necesare pentru o nouă orientare în fabricație, nu este o muncă din cele mai ușoare. Astfel se explică de ce multe întreprinderi, din diferite țări, suferă de lipsa adaptării fabricațiunii la nevoile pieței. Trebuie să spunem că studiul menționat cerând un timp de care șefii de întreprinderi, mici și mijlocii, nu prea dispun, s'a recur în Statele-Unite, la asociațiuni corporative și tehnice.

În 1924 existau acolo 76 servicii comanditate de asociațiuni sau alte comunități interesate, 253 servicii comanditate ca întreprinderi economice, însărcinate cu studierea variațiunii tendințelor economice. Aceste organisme, grație

informațiunilor interioare, date de întreprinderi și statistici oficiale, publică mișcările conjuncturei sau fluctuațiunilor periodice, din care se poate stabili prevederi economice demne de luat în seamă. Datele sunt comunicate șefilor de întreprinderi cari, la rândul lor, își adaptează politica, pentru afacerile lor, în sensul datelor indicate. La rândul lor, întreprinderile sunt obligate să comunice asociațiunilor rapoartele și studiile lor asupra dezvoltării ce realizează. Nu e mai puțin adevărat că unele întreprinderi refuză să dea indicațiuni sigure asupra afacerilor lor. Totuși, în America, s'a înlăturat o astfel de mentalitate, odată cu renașterea unei concepțiuni mai libere în concurența economică, reușind să realizeze, prin colaborare, ceva nou în câmpul de activitate al întreprinderilor industriale.

Raționalizarea, astfel expusă, interesează în mare măsură orice întreprindere economică și trebuie să gasească un larg ecou în sânul născândelor industriei românești.

(După Buletinul Ins. Ec. Rom.)

XXV. New-York. Spiritul de economie.

După ce am făcut o plimbare monștră cu automobilul dealungul râului „Hudson”, ceace se chiamă aici „River Side Drive”, m'am oprit în fața unei bănci pe 5—th Avenue (strada cea mai însemnată din New-York).

Acolo, în vitrină, se află un cadru mare în care se schimbă mereu cartoane pe cari sunt tipărite sentințe de ale oamenilor iluștri. Și pentru limbă și pentru spiritul cuprins în ele, le-am copiat, în mirarea trecătorilor, cari, desigur, mă vor fi luat drept un om cu o formă de țineală blândă. Le transcriu:

1. *Sir Thomas Lipton*. Economia este primul principiu al succesului. Ea creează independența.

1. *Robert E. Lée*. Dacă inteligenței omului îi vom fi adăugat instinctul economisirii banului, nici o rasă nu ne va egala.

3. *I. Pierpont Morgan*. „O socoteală oricât de economică, valorează cât un mare dividend social, întregind profitul financiar al acestuia“.

4. *Victor Hugo*. „Mai presus de toate, învățați copii să facă economii. Economia este temelia sigură a tuturor virtuților“.

5. *Mark Hanna*. „Economia înalță pe om, îl face demn și abil și îl pune în stare să execute repede lucrurile“.

6. *John D. Rockefeller*. „Adevărate ocazii întâmpină numai pe omul cu banii la îndemână. Fiți economi în casă“.

7. *Th. Roosevelt*. „Dacă vrei să fii asigurat, începe cum trebuie: începe să economisești“.

8. *William Jennings Bryan*. „Muncește serios, economisește continuu și nu-ți întoarce fața dela nici un om“.

9. *Marshall Field*. „Rezultatul unei vieți economice nu este apreciat cum trebuie: eu socotesc că este cel mai important element pentru succesul cuiva“.

10. *Gladstone*. „Un copil care știe să economisească banul, rar se va întâmpla să fie un om rău sau un falit“.

11. *W. Mc. Kinley*. „Mica bancă, în casă, prețuiește mai mult pentru viitorul copiilor decât toate sfaturile din lume“.

12. *A. Carnegie*. „Un om care nu poate și nu economisește bani, nu poate și nu va face ceva valoros“.

E clar cum toate propozițiile acestea considerate ca indicatoare de purtare sunt alese anume pentru infiltrarea spiritului de economie și iar economie. Și nu se pare ca americanii au dreptate. Numai când ești străin fara nădejde la nimeni (rude, amici, milă publică), numai atunci afli ce valoare extraordinară are banul. Și cu cât mai mare trebuie să fie valoarea asta pentru om la bătrânețe, când entuziasmul se stinge, vigoarea și atracția personală îl părăsesc și rămâne infundat din ce în ce mai mult în indiferența obștească. Nu, americanii aștia au dreptate. Viața e activitate și prevedere. Atât. Restul... ingrediente.

D. Gr. T. Popa

XXVI. — Marile magazine.

În America totul se face în mare. Comerțul a ajuns la o dezvoltare neînchipuită. Magazinele din cele mai însemnate orașe ale Statelor-Unite, și, mai ales, cele din New-York, sunt uriașe. În ele, găsești să cumperi tot ce ți-ar trece prin minte dela un ac până la un rinocer.

Cel dintâiu magazin de felul acesta s'a deschis la Filadelfia în anul 1867. În acel an, se făcuse aci o expoziție, unde se vindeau de toate. Un tânăr negustor, văzând cât se câștigă la acea expoziție, încearcă să deschidă un magazin cu de toate. Fiindcă i-a mers bine, acest negustor Wanamacher, a deschis un asemenea magazin și la New-York. Mulți au căutat să facă ca dânsul și au isbutit. De atunci, a început în America moda marilor magazine.

Uriașele magazine din New-York întrec pe toate cele din Europa. Cel mai cunoscut și cel mai de seamă magazin din Paris sau din Londra e cu mult mai prejos, de cât marile magazine din Statele-Unite.

În New-York, sunt două soiuri de astfel de magazine: unele, cari au de vânzare mai mult lucruri scumpe, pentru oamenii cei mai bogați, cum e magazinul lui Wanamacher; altele cum e magazinul tovarășiei „Siegel Cooper“¹⁾ au lucruri mai de mână a doua, pentru popor.

În magazinul lui Wanamacher sunt 3509 de vânzători. Vara, orele de lucru sunt dela 8 dimineața până la 5 seara. Sâmbăta, după amiază și Duminica, însă nu se vinde de loc. Iarna se vinde dela 8 dimineața până la 6 seara chiar și Sâmbăta.

Leafa cea mai mică pe care o primesc vânzătoarele e de 140 lei pe lună. O vânzătoare bună, de mărfuri mai scumpe, are până la 300 lei pe lună. (Lei aur)

Leafa, ce se dă bărbaților e dela 240 până la 300 de lei pe lună. Lefurile acestea par mai mari decât cele din Eu-

1) Se citește: Zigher Cupôr.

ropa, dar dacă se ține seama de scumpetea traiului din Statele Unite, nu putem spune, că funcționarii comerciali americani trăesc mai bine, decât cei din continentul nostru.

În America, femeile muncesc devalma cu bărbații. Fetele americane sunt foarte istețe. Dacă o tânără fată americană intră, după isprăvirea școalei, în unul din marile magazine, în scurt timp, ea ajunge o bună negustoriță. Începătoarele sunt date pe seama celor mai bune dintre vânzătoarele vechi, care le învață să fie și ele, la rândul lor, vânzătoare destoinice. Le arată cum trebuie să vândă, cum să facă o factură, o scrisoare de expediție; în sfârșit, toate tainele acestui meșteșug.

În marile magazine americane, se vând mai bine de 50 soiuri de mărfuri. Fiecare fel de obiecte se vinde în camere deosebite și pentru fiecare fel este câte un administrator anumit, care lucrează pe socoteala sa, având toată răspunderea. El face cumpărăturile și hotărăște prețurile, cu cari trebuiesc vândute mărfurile. Magazinul întreg, e condus însă de un singur director sau de mai mulți tovarăși, proprietari lui, cari lucrează împreună.

Pentru vinderea fiecărui soi de obiecte, sunt tocmit un număr hotărit de vânzătoare. În afară de ele, mai sunt vre-o 60 vânzătoare ajutoare, alese din're cele mai destoinice, care ajută la vânzare, acolo, unde e imbulzeala mai mare. Acestea sunt în stare să vândă orice. Aceia, care ți-a vândut azi mănuși, mâine îți poate vinde plane. Se vinde mai mult când dintr'un soi de mărfuri, când dintr'altul, după anotimpuri și după vreme. Când un val cald al oceanului Atlantic atinge țărmurile New-Yorkului, încălzind aerul pe neașteptate, atunci toată lumea aleargă să-și cumpere ștife subțiri de vară: dacă, dimpotrivă, da câte o ninsoare, sau o ploaie, fiecare caută să-și cumpere palton.

Diriguitorii fiecărui despărțământ din aceste uriașe magazine, știu din practica lucrului, că, pentru anumite motive de cele mai multe ori neexplicabile, mulțimea se în-

grămădește când la un soi de mărfuri, când la altul. În loc să se tocmească la fiecare despărțământ numărul de vânzători în stare, să facă aceste vânzări neobișnuite, nu se tocmește decât atâți câți sunt neapărat trebuitori, iar ajutoarele aleargă la despărțământul, unde e mai multă vânzare.

Proprietarii magazinelor socot, că planul acesta de muncă e cel mai bun. Datorită lui, se înlătură învălmășala și se poate observa creșterea și descreșterea vânzării unui anumit fel de mărfuri.

Cumpărăturile și plata se fac în America cu totul altfel, decât în Europa. Închipuiți-vă, că o doamnă cumpără 4 mtr. de mătase, bunăoară. Vânzătorul îi măsoară mătasea, face o factură și primește banii. La o masă e o funcționară. Aceasta mai măsoară încă odată știfa, observă dacă factura e bine făcută, învelește banii în factură, îi pune împreună cu știfa într'o cutie închisă și trimite totul printr'un tub, cu ajutorul unui mecanism, la cassa centrală. În fiecare magazin mare sunt o mulțime de tuburi de acest soi. Ele duc mărfurile și banii la biuroul central așezat în subsol. Câte 7 - 8 tuburi sunt pe seama unei singure funcționare, care primește cutiile, le deschide, scoate banii din facturi, închide apoi totul în cutii, pe care le trimite iarăși prin tub, la despărțământul cuvenit. În timpul acesta, vânzătorul se ocupă cu alt mușteriu iar funcționara dela masă cercetează marfa. Toate acestea se petrec în timpul cel mai scurt cu putință. Unii mușterii cumpără pe datorie. În acest caz funcționara dela masă aruncă factura la spatele ei, pe o masă mare, unde sunt puse registrele, în care se înseamnă datoriile. Un funcționar foarte atent se plimbă mereu pe lângă această masă. El ia factura în mână, își aruncă ochii pe dânsa și spune încet: „Bun“! apoi dă înapoi factura. Funcționarul acesta ține minte numele tuturor mușterilor, care cumpără pe datorie în acel magazin. În caz când are vre-o îndoială, el controlează în condiții dar, lucrul acesta, se întâmplă foarte rar, cu toate că sunt mii

de persoane care cumpără pe datorie. Iată ce factura a fost controlată, e trimisă printr'un tub cu mașinărie la despărțământul de unde a fost cumpărată marfa.

Când cineva are de cumpărat mai multe soiuri de obiecte și nu vrea să se împovăreze cu mai multe pachetele, nici să i se facă mai multe facturi neînsemnate, spune lucrul acesta dela cea d'întâi cumpăratură. Atunci i se dă un caietel de cupoane, tipărite pe hârtie roză.

La fiecare teighea, se înseamnă cumpărăturile făcute pe un cupon, care e rupt din caietel, iar prețul lor se scrie pe coperta caietelului. Cu chipul acesta mușteriu poate cerceta mereu suma cheltuită. Când cineva a cumpărat tot ce-i trebuie, ascensorul îl scoboară în rândul de jos, unde își găsește toate cumpărăturile frumos împachetate. Acolo, le plătește pe toate odată.

Mărfurile, însoțite de cupoane de hârtie roză sunt împachetate cu cea mai mare grabă, căci culoarea aceasta arată că cumpărătorul poate veni în orice moment să le ceară.

Când mușteriu spune că nu vrea să ia cu dânsul marfa cumpărată, ci dorește să i se trimeată acasă, atunci i se dă un carnet cu cupoane tipărite pe hârtie verde. Această culoare arată, că nu e nici o grabă să se împacheteze lucrurile cumpărate, cari vor fi trimise mai târziu la locuința cumpărătorului.

Americancele nu sunt deloc plictisite de negustori. Nici într'un caz, ele nu s'ar lăsa ademenite, să cumpere lucruri, de cari nu au neapărată trebuință, cum se întâmplă la noi. Chiar dacă au cumpărat ceva, care pe urmă nu le mai place, ele cer imediat să li se schimbe acel obiect.

Negustorii americani fac aceasta cu cea mai mare grabă, fiindu-le frică să nu-și piardă mușterii. În America sunt foarte multe magazine; concurența e foarte mare și toți negustorii caută să fie cât se poate de politicoși, să-și atragă cât mai mulți mușterii.

Cel mai mare magazin din lume, e magazinul tovărășiei Siegel Cooper. El e așezat într'o clădire uriașă. Când intri

înăuntru, par'că intri într'un haos; pretutindeni e sgomot și mișcare. În catul de jos, în mijlocul unei hale pline de nenumărați mușterii, se ridică statuia uriașă a „Libertății“. Numai valoarea aurului întrebuințat la această statuie e de vre-o 90.000 lei.

În magazinul acesta sunt nenumărate ascensoare, dar pe lângă ascensoare, care s'ceva obișnuit în America, aici, sunt și un fel de scări, care, cu ajutorul unor mașinării, se rostogolesc mereu dela un rând la altul. Cum ai pus piciorul pe ele, te ridică în câteva clipe, la rândul la cari vrei să te urci. Magazinul acesta e cercetat zilnic, cel puțin 150.000 de mușterii; câte odată chiar de 250.000.

Pentru împachetarea măfurilor, se trece în fiecare an 12.000.000 metri de sfoară, iar hârtia întrebuințată în acelaș scop, ar acoperi o suprafață de 12.000.000 m. p.

Pentru facerea facturilor și a scrisorilor, se întrebuințează 2.000 de litri de cerneală și 45.000.000 penițe pe an. Trebuesc 300.000 de registre pentru însemnarea vânzărilor într'un an, și la despărțământul băcăniei se întrebuințează 90.000 saci pe săptămână.

În stabilimentul acesta, este și un birou de poștă, așezat acolo cu învoirea guvernului; apoi birouri de telefon și telegraf, ce te pun în comunicație cu lumea întreagă. În orice timp acest uriaș magazin poate să îndeplinească toate trebuințele și toate dorințele nenumăraților săi mușterii.

În subsol, se văd fel de fel de mașinării; unele pentru ridicarea scărilor, care se rostogolesc singure, altele pentru ascensoare, altele pentru tuburile prin care se trimit mărfurile dela un rând la altul, altele pentru lumina electrică.

În rândul în care se vând mobile, sunt vreo 6 camere cu pereții frumoși zugrăviți.

În aceste camere se așează mobilele, punându-se fiecare la locul lor, pentruca mușterii să poată vedea, cum ar veni lucrurile, când le ar așeza în casă.

În rândul al IV-lea se vând articole de băcănie. Tot în rândul acesta e și un fel de piață.

Mulțime de lume se grămădește acolo, să cumpere carne, pește și tot ce-i trebuie de ale mâncării. În dosul vânzătorilor pe o lungime de 300 metri, sunt niște camere reci-toare de cristal.

Într'un colț e o lăptărie unde se face untul, cât ai clipi, în fața clienților. În mai multe locuri bucătari iscusiți arată tinerelor gospodine cum să pregătească mâncări alese.

În fiecare rând, se face un anumit fel de negustorie; într'unul găsești vinațuri, în altul e o menajerie, de unde poți cumpăra diferite animale sau păsări de preț; nimic nu lipsește în magazinul acesta. Pe casă e așezată o grădină de iarnă, — o seră — și un atelier de fotografie. Până și un doctor este deobște acolo pentru a da îngrijirile cuvenite, celor cărora le-a venit rău. Cât despre farmacie, nu ne mai rămâne vorbă! În total sunt 72 de despărțăminte, adică se vând 72 soiuri de mărfuri în acest magazin, iar funcționarii din el ating cifra de 7000 de oameni.

Hărnicia ce domnește acolo, cu greu ne-o putem închipui; fiind față, am rămâne uimiți.

Directorii deși nu sunt oameni cu însușiri deosebite, diriguiesc această întreprindere uriașă cât se poate de bine, căci sunt neadormiți. Taina izbânzii lor este credința ce o au, că, a voi este a putea!

Leonardescu și Adamiu
(Cât și cum se muncește în America)

XXVII. — Portul Londra și dokurile sale.

Portul Londra și imensele sale întreprinderi sunt una din principalele curiozități ale acestui oraș; acolo este centrul comerțului englez, care îmbrățișează întregul univers.

Portul Londra, în înțelesul larg al cuvântului, se întinde dela podul Londrei, pe o distanță de 6 $\frac{1}{2}$ mile (aproape 10 $\frac{1}{2}$ km. în jos), dar în realitate nu este ocupat de vase decât până la Deptford, la 4 mile dela pod. Numărul va-

poarelor, care intră în acest port, pe fiecare an, se urcă la circa 20.000, iar valoarea mijlocie a mărfurilor exportate anual prin Tamisa, este de 100 milioane lire sau 2 $\frac{1}{2}$ miliarde franci. Toate țările cunoscute ale lumii expediază aici cele mai variate produse; toate națiunile trimet vasele lor, al căror conținut este depozitat în imensele magazii ale dokurilor, fără plată de vamă, până când proprietarii lor găsesc plasament. Aceste întreprinderi sunt nesfârșite pe ambele țărmuri ale Tamisei. Subsolurile sunt înzestrate cu pivniți imense în care vapoarele descarcă vinuri, uleiuri etc., cari sosesc din toate părțile pământului. Suprafața solului, cuprinde un teren imens, pe care orașe întregi ar putea găsi ușor loc și care este ocupată cu bazine, cheiuri, macarale, magazii enorme, contoare și cu tot ceea ce poate ajuta descărcarea și încărcarea marfurilor, conservarea și expedierea lor.

Spre răsărit de turnul Londrei, se găsesc dokurile *Sf. Ecaterina*, puse în comerț în anul 1828. Ele ocupa o suprafață de 10 hectare; 1250 case și 11.300 locuitori, ocupau, odinioară, acest ținut. Acolo pot intra și eși la flux și reflux, bastimente de 700 tone. Magaziile au o capacitate de 110.000 tone mărfuri. O parte din aceste dokuri, este rezervată vapoarelor ce sosesc din Continent.

Dokurile Londrei, cele mai însemnate din port, situate la răsărit de cele precedente, au fost construite în 1805 și au costat 4 milioane lire sterline. Ocupă o suprafață de mai bine de 48 hectare. Patru stăvilare le leagă de Tamisa și 300 vapoare mari se pot adăposti ușor în bazinele lor, fără a mai socoti vasele de mici dimensiuni. În magazii încap 220.000 tone de mărfuri și în pivniți 380.000 hectoi litri vin. Numai dokul tutunului și magaziile Reginei ocupă o întindere de 2 hectare. În unele zile, când vântul de răsărit înlesnește intrarea vaselor pe Tamisa, peste 3000 de lucrători cu ziua, sunt ocupați în dokurile din Londra.

Este un spectacol curios, să vezi dimineața la ora 6, această lume adunată în fața porții principale a dokurilor;

se văd acolo oameni de toate felurile și din toate părțile lumii: albi, bruni și negri, căutând pâine pentru muncă: nu li se cere altceva decât spate puternic. Capitalul companiei dokurilor Londrei și Sf. Ecaterina, este de 13 milioane lire.

O ușă cu inscripția „To the Kiln“ (la cuptor), aflată în colțul oriental al acestor dokuri, este aceea a unui cuptor mare, al cărui coș înalt este poreclit de popor „pipa Reginei“. Acolo se ard toate mărfurile confiscate sau avariate.

Cantitatea enormă de mărfuri, mai ales coloniale: ceai, cafea, zahar, mătase, tutun, etc., îngrămădită în magazii, vinurile, cari umplu pivnițele; lazile și baloturile fără număr, butoalele și sacii, coletele și pachetele de tot felul, aruncate pe cheiuri, sunt în stare mai bine decât cifrele și decât cea mai maestra descriere, să ne dea o slabă idee despre comerțul imens și nemăsurat de bogății ale Londrei.

Pe țărmul drept al Tamisei, se găsesc numeroase bazine ale dokurilor *Surey* și ale *Comerțului* care ocupa împreună o suprafață de circa 140 hectare, pe care se descarcă lemnărie.

Mai departe, între Limehouse și Blackwall, în insula Căinilor, sunt așezate *dokurile Indiilor occidentale*, care ocupa o suprafață de 120 hectare. Bazinele sunt destul de mari spre a fi în stare să primească 460 vapoare. Ele se numesc: *dokul de import, dokul de export, dokul de sud. Dokurile Indiilor orientale*, mai mici, sunt situate la Blackwall ceva mai în jos. *Dokurile din Mihvall*, care ocupa o suprafață de 40 hectare, sunt tot în insula Căinilor la sud de celea ale Indiilor occidentale. Și mai în jos, între Bow-Creek și North-Woolwich, sunt înărețele *dokuri Victoria și Albert*, care au o lungime de $4\frac{1}{2}$ kilometri. Sunt luminate cu electricitate și presintă toate înlesnirile închipuite pentru adăpostul vapoarelor și corabiilor. Ascensorul lor hidraulic, pentru ridicarea vaselor în reparație, merită a fi văzut.

C. Baedeker.

XXVIII. — Fabricile de încălțăminte în America.

Fabricarea încălțămintelor în Statele Unite a ajuns la atâta desăvârșire, încât, aproape în toate țările lumii se vinde marfa americană.

Chiar Anglia, țara cea mai înaintată, cu tot felul de industrii, are chiar prin cele mai mici orașe, magazine numai cu încălțăminte din America. În Londra, pe strada cea mai însemnată — Regent Street — sunt șapte magazine de acest soi. Am pomenit cu mirare, că'n Anglia a năvălit încălțăminte americană, de oarece ea e în fruntea țărilor din Europa, în această privință.

Englezul cumpără încălțăminte americană, nu pentru că așa e moda, ci pentru că sunt și mai trainice și mai ieftine. O altă pricină, pentru care fabricanții americani au luat cu mult mai înainte pe cei din Europa, este că Americanii nu fac încălțăminte numai cu un fel de măsura, numai din număr în număr.

Ei fac ghetel pe numerele întregi, pe numere cu jumătăți și chiar cu sferturi; și la flecare număr, cel puțin jumătate de duzină de ghete cu lărgimi felurite. Cu meșteșugul acesta, pot impaca și pe cel mai mofturos mușteriu. Cine nu știe că, dacă cumperi ghete gata și te plângi negustorului, că nu'ți cam vin, îți răspunde: „Peste câteva zile au să'ți vie bine“ cași cum piciorul tău ar fi făcut să se dea după gheață. Ei bine, fabricantul american, oricând, îți poate da încălțăminte ce'ți vine deodată. Cu chipul acesta, magazinele sunt inzestrate cu multa marfă, mușterii se înmulțesc și veniturile cresc.

Industria încălțămintelor fiind foarte de seamă, a fost cercetată cu multă luare aminte. Fabricanții americani sunt desăvârșiți în această industrie.

Prin munca neîntreruptă, ei au ajuns să'și cunoască meșteșugul în toate amănuntele lui. Frământându-și mintea cum să facă ca să se întrebuințeze cât mai puțini lucratori, au descoperit mașinării cele mai minunate. Lucratorul

american muncește cu suflet; în meșteșugul lui e neîntrecut de harnic și produce mult.

Cismarul englez, de pildă, e meșter desăvârșit—artist—dar nu poate produce atât de mult. Englezul e întrecut din pricina mașinismului american.

Astăzi, în America, fabricațiunea încălțămintelor cuprinde o sută de lucrări. Fiecare lucrător, cu ajutorul unei anumite mașini, nu face toată viața lui, decât una și aceeași lucrare. Depildă: un lucrător n'are altă treabă, decât să rotunjească tocul cismelor fabricate, cu ajutorul unui cușit purtat de o mașină.

Când te uiți la acest lucrător, abia îl poți urmări cu ochii atât de iute îi merg mâinile.

Făcând mereu același lucru, a capatat deprinderea cât se poate de bine. Pentru orice altă lucrare însă, e neîndemănată ca un începător.

Dupa cum vedem, și în această industrie, Americanul împărțește munca la cât mai multe brațe.

Acest fel de a munci, i-a adus și faima și bogăția.

Tot idee americană e și aceea, ca fiecare fabrică să nu facă decât un soi de marfă. Astfel vom vedea în America fabrici, care nu fac decât ghete de lux pentru dame, altele nu produc decât ciubote pentru lucrători; — o a treia face numai ghete pentru fete; o a patra nu fabrică decât încălțăminte pentru muncitorii câmpului.

Astăzi în Statele-Unite, sunt 551 fabrici, care produc împreună anual 68.000.000 perechi de ghete pentru bărbați; 598 fabrici, care dau pe fiecare an 65.000.000 perechi de ghete pentru femei; 552 fabrici, care fac 42.000.000 perechi de ghete pentru copii. Dacă numai Statele-Unite au ajuns să încalțe aproape jumătate din locuitorii Europei, acest lucru se datorește următoarelor două fapte:

1. Că lucrătorul american face una și aceeași lucrare neconținut.

2. Ca o fabrică face mereu una și aceeași marfă. Perfecțiunea la care au ajuns mașinăriile în fabricațiunea încălță-

mintelor, de vreo 15—20 ani încoace, a făcut să scada mult, atât prețul lor, cât și prețul brațelor de muncă.

Iată, ce a aflat, în această privință, un slujbaş dela Ministerul Industriei din Statele-Unite, pe când se ocupa cu fabricile de încălțăminte. O pereche de ghete de tocmeală trece prin 23 lucrări; în fabrică, ele sufar 122 lucrări. Dacă se întrebuințează doi lucrători ca să facă 100 de ghete cu șireturi, apoi ca să se facă același număr de ghete cu mașina, trebuiesc 113 lucrători. Timpul cerut pentru facerea celor 100 ghete de către doi lucrători e de 1436 ore și 40 minute; cu mașine însă, ca să se facă același număr de ghete, s'a pus numai 145 ore și 4 minute.

O pereche de ghete de tocmeală costa 20 lei, pe când o pereche fabricată vine cam la 2 lei.

În fabricile de încălțăminte ale Americii, cea mai mare parte din lucrători sunt fete și băiețândri.

Fabricanții fac mare economie cu astfel de lucrători, căci salariile lor sunt mai mici, ș-apoi, lucrătorul tânăr deprinde mai ușor și muncește mai mult.

Oricine vizitează o fabrică de încălțăminte din America, rămâne uimit de repezițiunea cu care se lucrează. În adevar o pereche de ghete, se face în 17 minute, dacă se lucrează neînterupt la ele. Numai așa se explică, cum, din asemenea fabrici ies pe fiecare zi câte 7500 perechi de ghete. În Europa, nu se aude de așa ceva, și, de aceea, lucrul acesta are destul de mare. Fabricantul american a ajuns la atâta desăvârșire, din pricină că fiecare lucrător nu face decât o mică parte din lucru, dar o face cât se poate de iute. Până se gâtește o pereche de ghete din cele mai simple, ea trece prin mâinile a 37 de lucrători.

Iată, cum descrie un vizitator o fabrică de încălțăminte din New-York, pe care a observat-o de aproape:

Clădirea acestei fabrici e strașnic de mare și cât se poate de urâtă.

Când intri în ea, par'că te vâri într'un stup cu albine: bâzâit în toate părțile, iar lucrătoarele furnică pretutindeni. Salile lungi, cât toate zilele, sunt pline de mașinării, ce

sufflă, scârție și hodorogesc de-ți ia auzul. Toate sunt mânuite de fete și băiețandrii, cu atâta iuteală, încât, lucrul par'că isvorăște din mâinile lor.

Aci, ca și'n toate întreprinderile americane, omul muncește cât poate mai iute și mai mult.

Nimeni nu se gândește că o astfel de muncă e prea oboșitoare și prea puțin sănătoasă. E greu de înțeles, cum pot îndura atâta muncă, niște femei atât de biceșnice. Nu-i vorba ca cele mai multe aci își găsesc sfârșitul, — mor istovite.

În această fabrică, zilnic lucrează 1000 de femei și 1500 de băieți. Pe zi ce merge, lucrătoarele sunt mai întrebate decât bărbații.

Urmarind fabricarea unui pantof sau a unei cisme, iată, cum se înșira lucrările: În catul de sus al fabricii se află vreo 125 lucrători, cari croiesc pielea. Tot ei primesc și fidulele cu felul ghetelor comandate. Printr'o singură mișcare, o mașină taie căputa. Un om îi dă forma, iar altul taie părțile de sus.

Căptușelele, ștaifurile, carâmbii și garniturile sunt împachetate și trimise în atelier, cu ajutorul unui cărucior automat. Aici, vezi lucrători, cari de 10—20 ani nu fac alta, decât croiesc căputetele; alții cari, de 10 ani, taie numai talpi, cu ajutorul unui cuțit, ca briciul de tăios și purtat de o mașină. Mai încolo, se văd două grupe de lucrători: una taie talpa pentru tocuri, și alta potrivește bucațile. Părțile isprăvite sunt puse în căruciorul automat și trimise în atelierul vecin.

Dacă se primește vreo comandă grabnică, atunci pachetele au o etichetă roșie, pe care e scris „urgent” sau „foarte urgent”.

Chipul în care se coase nasturii la ghetetele de dama, e cât se poate de frumos.

O lucrătoare pune câțiva pumni de nasturi într'o pâlnie ca și cum ar umplea o rășniță cu boabe de cafea; da drumu mașinii, împinge gheata cu partea pentru nasturi

dint'o deschizătură și, într'o clipă, 11 nasturi sunt cusuți. Cu ajutorul acestei mașini, o singură lucrătoare poate să puna nasturi la 400 perechi de ghetete pe zi.

O alta lucrătoare, tot cu ajutorul unei mașini, taie și ti-vește găurile pentru nasturi cu iuteala fulgerului. În adevăr, ea poate să facă până la 11.000 de găuri pe zi.

Mașina de cusut este un aparat cât se poate de perfecționat. Cu el, se poate coase dela 600—700 perechi de ghetete pe zi.

O adevărată minune de mașină e aceea care așează pingeaua pe calapod și o prinde în acelaș timp în cue. Această mașină e formată din niște cloști, cari apuca automatic pingeaua de margini și de vârf și o întinde pe calapod. Printr'o singură mișcare a unei coarde, zeci de cuie întepenesc pingeaua pe calapod.

Totul se face cu mașina: baterea tocurilor în cuie, rotunjirea lor, până și lustruirea talpilor cu ceară neagră. O singură mașină poate face până la trei talpi în acelaș timp. Baterea talpilor în cuie, curățirea lor, totul în sfârșit, se face automatic.

În tot timpul lucrului, un supraveghetor se plimbă prin fabrică și cercetează mereu dacă se face lucrul cum se cade. Alți supraveghetori sunt puși să silească pe lucrători, când e vorba de o comandă grabnică. Deasemenea, în fabrică, sunt ucenici, cari adună ghetetele ce s'au despărțiat și așează în ordine pe acele, ce cad de pe masa de lucru.

În fabricile americane, totul merge după ceasornic.

Lucrul se începe dimineața la 8 și toată lumea e datoră ca la 7 ore și 55 minute să fie în curtea fabricii. La amiază se face o pauză de 1 oră și 5 minute. La ora 1 și 10 minute, porțile se închid și fiecare trebuie să se gasească la treabă.

Cu privire la leafă, bărbații primesc 60 lei pe săptămână; femeile și băieții primesc câte 25 lei, ba chiar și mai mult.

Dacă un lucrător descoperă vreo îmbunătățire la o mașină oarecare, așa încât să se poată face cu ea lucru îndoit de mult, acel om primește jumătate din prețul lucrului ce se face mai mult, datorită născocirii lui.

Din pricina atâtor fabrici, concurența e mare.

De multe ori, stăpânii fabricilor sunt nevoiți să micșoreze lefurile lucrătorilor.

Aceștia înțeleg pricina scăderii salariilor și nu se burzu-luesc, că dimpotrivă și îndoesc puterile, ca să mărească veniturile fabricii lor.

Când Americanii au mașini atât de perfecționate și lucrători atât de harnici și de înțelepți, nu e de mirare, că încălțăminte din fabricile lor au umplut magazinele din Europa. Bătrâna Europă poate lua pildă și'n această privință dela Lumea Nouă.

Leonardescu și Adamiu
(Cât și cum se muncește în America)

XXIX. — Industria bumbacului.

În privința fabricațiunii pânzeturilor și stofelor de tot felul, America ne uimește prin cantitate. Anglia o întrece, însă, în ce privește calitatea.

Statele-Unite au, în multe orașe, fabrici mari de țesături de bumbac. Cele mai multe și mai mari se găsesc în orașul Fall-River.

Acest oraș are vreo 150.000 locuitori și e așezat cam la 80 kilometri departe de orașul Boston. Cea mai mare parte din populația orașului Fall-River formează astăzi 41 societăți de țesătorie, care au 427 fabrici. În ele torc zi și noapte 3.000.000 fuse și mișcă ca fulgerul peste 75.000 războaie și muncesc 30.000 lucrători.

Plata acestor lucrători pe săptămână e de 1.200.000 lei

Pe fiecare an, ies din aceste fabrici 787.969.000 metri de pânză și ștofe de bumbac. Capitalurile puse în aceste afaceri se urcă la 125.000.000 lei.

Pentru a pune în mișcare mașinăriile acestor fabrici trebuie o forță de 88048 cai putere. Râușorul Fall-River, care trece prin mijlocul orașului, nu curge degeaba. Pe dânsul s'au așezat 10 turbine, ce dau o forță de 1148 cai putere.

Lipsa de brațe prin aceste locuri, face pe fabricanți să primească cu bună leafă, pe toți emigranții, cari trec pe aici. Asemenea lucrători nu sunt statornici. Ei se tocmesc în fabricile de tors și țesut, numai în treacat și de nevoie. Îndată ce dau de un câștig mai bun, aiurea, le părăsesc ușor. Din pricina aceasta, în fiecare săptămână, fabricanții sunt nevoiți să schimbe și să înlocuiască cel puțin 10% din lucrători. Treaba aceasta aduce pagube mari fabricanților, căci lucrătorii noi nu cunosc rostul lucrului, marfa nu mai este de aceeași calitate și faima fabricii se duce.

Cea mai mare fabrică de țesut din acest oraș e fabrica numită „Fall-River Ironworks“. Aici se găsesc 266.542 fuse 7060 războaie și 2700 lucrători.

În fiecare an, se țes 100.200.000 metri de pânzeturi și ștofe, adică 37 kilometri pe oră. Cu lungimea lor s'ar înconjura pământul de trei ori.

Brațele de muncă fiind scumpe, fabricanții de ștofe de bumbac cumpără repede orice fel de mașini care să înlocuiască pe lucrători. Ei știu că numai așa vor putea ține piept concurenței din Europa.

Americanii prețuesc, mai mult ca oricine, toate invențiunile și le plătesc foarte bine.

Când s'a născocit războiul automat de țesut, sute de fabrici l-au introdus, căci le aducea mare economie de lucrători. Aceasta ne dovedește și mai bine, că Americanii au multă pricepere și îndrăsneală. Următoarea pildă, ne va lămurii îndestul asupra îndrănelii Americanului în afaceri.

Când s'a dat la lumină războiul automat de țesut, în-

vențiunea aceasta a fost scump cumpărată de către un fabricant.

Îndată, el a și început să fabrice rasboaie.

Când vre-o țesătorie își comandă la acest fabricant rasboaie, el nu primea comanda, decât, dacă i se vindea în același timp, toate mașinile vechi de țesut. Această negustorie o făcea fără șovaiială, pentru că nu cumva țesătorul să vândă mașinile vechi vre-unui negustor, care să-și înghebe cu ele vre-o țesătorie. Toate aceste mașini vechi erau pe loc sfărâmate. Ne putem închipui ce de bani pierdeau la început fabricanții de rasboaie automate. Cu toate acestea, ei au lucrat foarte înțelepțește, căci astfel, toți țesătorii vor fi nevoiți să-și cumpere rasboaie automate, pe măsura ce-și vor reînnoi mașinile de țesut. Care mare fabricant din Europa ar face una ca asta?!

Cu privire la prețul muncii, în fabricile de țesut, putem spune că lucrătorii sunt bine plătiți.

Un bărbat are 57 lei pe săptămână, o femeie 30 lei. Tinerii: băieți și fete, pot câștiga între 15—25 lei pe săptămână.

În statele de sud, de câțiva ani, s-au deschis fabrici, unde munca se plătește mult mai ieftin. Bărbatul are 20 lei pe săptămână, femeia 19 lei, tinerii 12,50 lei. Aceasta se întâmplă pentru că pe acolo sunt brațe mai multe.

Afara de aceasta se pun la muncă și copii de câte 8—10 ani, cu preț de 5—6 lei pe săptămână. Lăcomia de bani a marilor industriași americani le întunecă sufletul și ei caută să se folosească și de brațele slabe ale copiilor nevoiași.

Leonardescu și Adamiu
(Cât și cum se muncește în America)

XXX. — Navigația aeriană, o știință nouă.

La noi se pare că încă nu s'a înțeles deplin că navigația aeriană, în tot complexul ei, constituie o știință vastă,

căreia îi corespunde o organizație dintre cele mai complicate. O țară poate să posedă avioane și piloți, fără să fie înzestrată cu navigațiune aeriană; este cazul țării noastre.

Scopul acestei științe a organizării tehnice, este să asigure navigația aeriană. În acest cadru de organizare se deosebește o conducere centrală, în legătură cu o vastă descentralizare periferică. La centrala acestui mare aparat tehnic trebuie să existe o conducere tehnică cu mai multe secțiuni. Conducerea are să hotărască pentru fiecare linie aeriană modelul de avion, capacitatea de transport, pentru pasageri, poștă și mesagerii.

La această centrală tehnică se centralizează toată experiența ce se culege de pe toate liniile aeriene. Se constată desavantajele, se fac propuneri noi pentru perfecționarea aparatelor, sporirea siguranței în zbor și perfecționarea serviciilor tehnice terestre în uzine și aeroporturi.

Conducerea tehnică dispune de următoarele secțiuni:

O secție de perfecționare tehnică a avioanelor din care face parte tot ceea ce o țară posedă mai capabil ca personal tehnic. E de datoria epocii noastre de a crea o generație de constructori de avioane.

O altă secțiune poartă denumirea de secțiune de control a avioanelor în serviciu. Personalul acestei secțiuni este astfel organizat și repartizat încât, pe toate liniile aeriene funcționează, înaintea efectuării unui zbor, personal anume destinat să examineze cu deamănuntul funcționarea aparatului și nu-l predă personalului de bord decât dacă capătă convingerea și-și asumă răspunderea perfecte sale funcționări.

O subsecțiune de control se ocupă special de modul cum fiecare avion îndeplinește serviciul navigației aeriene, precum și nevoile publicului în ce privește transportul călătorilor și a mărfurilor. Tot acestei sub-secțiuni îi revine sarcina de a lua măsurile cele mai practice pentru a asigura plecările și sosirile pe aerodroame cu o punctualitate analoagă orariilor dela căile ferate.

Într-o altă secțiune, alcătuită din laboratoarele de exami-

nare și control a motoarelor și aparatelor de bord, se controlează, înaintea zborurilor, anumite piese delicate ale fiecărui motor, precum și aparatele de bord, ca: busola, măsurătorul unghiului de înclinare, precum și supravegherea procesului de ardere a benzinei și uleiurilor.

O altă se ocupă cu îmborsăvirea și alimentarea fiecărui aerodrom cu toate materialele necesare bunei funcționări a navigației aeriene.

Atelierele de reparație sumară a avioanelor, cari pot proceda la reparațiuni și înlocuiri de piese mici și făcând să nu sufere serviciul, formează o nouă secțiune. La un anumit număr de ateliere de reparațiune, corespunde o uzină de motoare și celule în care, ca printr'un purgatoriu, după un anumit număr de ore făcute 'n zbor, fiecare avion trece la revizuire.

În sfârșit, ultima secțiune este aceea a infrastructurii, adică a întregii organizațiuni terestre, de care se servește navigațiunea aeriană. Ea se ocupă de organizarea temeinică și dotarea cât mai completă a aerodromurilor cu toate instalațiunile reclamate de perfectă și sigură funcționare a zborului. O bună parte din aceste instalații au mai fost amintite la secțiunile precedente, dar într'un alt angrenaj; vom mai aminti numai hangarele, instalațiile de telegrafie fără fir și farurile pentru luminarea în timpul nopții.

Dacă am fiut să arătăm în mod rezumativ această vastă organizațiune, care se perfecționează actualmente în toate țările ce doresc să facă viabilă navigația aeriană, este că ne simțim obligați să risipim o confuzie ce în mod regretabil își făcuse loc în mintea unor oameni, cari își imaginează că este suficient a dispune de avioane și piloți, pentru a înzestra o țară cu navigațiune aeriană.

O, nu! Dela avion și pilot până la navigația aeriană este o distanță formidabilă, care reclamă să fie acoperită cu o organizare vastă, de care ne-am ocupat în rândurile precedente.

În afară de avion și pilot, organizarea statelor moderne

a creiat o știință nouă, care, de bună seamă, trebuie să ne dea mult de gândit. Cea mai mare parte din erorile săvârșite în evoluția aviației românești au provenit din faptul că am înțeles prin cuvântul aviație, avion și pilot, neglijând aproape complet aplicațiunile și organizarea amplă a navigației aeriene.

(„România Aeriană” Anul I No. 1)

XXXI. — Un program internațional pentru anul 1928

Toate popoarele, cari aspiră să tragă foloase de pe urma aviației comerciale, au elaborat proiecte foarte serioase pentru anul 1928.

Statele Unite, deși posedă o aviație comercială destul de mare, totuși, se pare că intenționat nu și-au spus ultimul cuvânt. America, în dorința de a se așeza în fruntea tuturor popoarelor în ce privește navigația aeriană, își rezervă un rol de arbitru aerian.

Dintre statele europene, cel mai interesat la realizarea unei aviații comerciale este Anglia, care vede, în acest instrument de transport, drumul cel mai sigur și cel mai repede care o leagă cu India. În ceea ce privește aviația militară, nu i-a dat o tendință de organizare ofensivă, ci își rezervă, până în prezent, un rol eminamente defensiv. Anglia dorește să realizeze, pentru acest an, infrastructura și funcționarea liniei aeriene Cairo-Karaki (India), până la Bombai și Calcuta. Pentru completarea și dublarea siguranței legăturilor sale, Anglia pregătește o linie aeriană aerostatică — funcționând cu dirijabile, — care să lege Londra peste Cairo, prin Bombai, cu Australia. În proiect mai are în vedere tot o linie aeriană aerostatică dela Londra, prin Cap, spre Australia. Cairo va fi un important nod de comunicație aeriană, pentru Anglia. De aci vor forma o întreagă rețea aeriană, funcționând dela nord la sud peste

domeniul african și anume dealungul Nilului, peste Nisa, Beira și Durban, spre Cap. Se remarcă tendința aeriană engleză de a-și asuma supremația în domeniul african și pe căile australiene. Mai puțin ar părea interesat acest trafic aerian englez în rețeaua internațională a Europei și el se face vizibil mai ales la punctele de imbinare către liniile aeriene ale coloniilor.

Pentru Olanda, deși avem de-aface cu o situațiune internațională asemănătoare, totuși, în concepția traficului ei aerian, lipsește ideea supremației aeriene. Cercurile aeriene olandeze au depus sforțări extraordinare pentru recunoașterea și realizarea infrastructurii liniei Amsterdam-Batavia, linie care promite să devie o comunicație permanentă și sigură. Este evident că'n concepția Olandei se manifestă tendința eminentemente comercială, hotărâtoare pentru comerțul și industria ei.

Pentru Franța, întreaga tendință de expansiune aeriană, în afară de cea legată de apărarea teritorială, este determinată de nevoia imperioasă de a se lega, printr'o rețea aeriană sigură și permanentă, de coloniile sale africane. Această tendință este cu atât mai remarcabilă cu cât în ultimul timp, Franța, este hotărâtă să dea o organizație impetuoasă acestui domeniu colonial, punând un picior solid în acele ținuturi. Iată de ce, pelângă vasta organizație aeriană militară a Franței de pe continent, tendința aeriană de stat franceză, merge către o foarte dezvoltată aviație comercială spre Africa.

Linia aeriană Latecoere, stabilește o bună legătură dela Paris-Marsilia-Langer la Dacar. Se tinde la prelungirea liniei peste ocean spre Brazilia, tendință foarte animată în cercurile comerciale franceze. Apoi linia aeriană dela Tunis peste lacul Tscead și Catanga, la Madagascar, prin care linie se realizează o legătură cu linia aeriană belgiană a Congoului. Rețeaua aeriană franceză vine în atingere, în tendința sa de expansiune, cu rețeaua aeriană engleză, rețea care a luat cu mult înainte celei franceze, datorită și

preocupării acestia de apărarea teritorială continentală, atât de periclitată. O singură privire și este suficientă pentru a verifica această afirmațiune de superioritate engleză: Franța are foarte multe avioane de uscat și foarte puține hidroavioane.

Germania, față de imposibilitatea momentană de a opera pe căile aerului spre India și Africa, s'a aruncat cu toate puterile pentru a organiza legăturile aeriene către extremul orient.

Spre realizarea acestui țel, ea a înțeles că o primă etapă era necesară și, anume, cooperarea aeriană germano-rusă. Traficul aerian germano-rus merge astăzi până la Moscova și de acolo cu legătura la Techeran. În 1923, s'a lucrat la perfecționarea infrastructurii liniei aeriene Berlin-Moscova-Irkutz, la Pecking și Shanghai, iar de acolo, spre Japonia, linia va continua cu hidroavioane.

Deasemenea Germania urmărește un plan grandios, care se referă la funcționarea unei linii aeriene prin Elveția și Marsilia la Madrid, de unde se va prelungi la Sevilla, iar de acolo, linia va fi continuată până la Buenos Aires, ca linie aerostatică, funcționând cu dirijabile, model Zeppelin, de ultimă construcție. E vorba ca la această foarte importantă linie de comunicație aeriană, să coopereze, în afară de Germania, Spania, Argentina și chiar Franța, pentru care o linie specială, pe cont propriu, ar fi prea costisitoare.

S'ar adevări, cu ocaziunea acestei înfăptuiri, că navigațiunea aeriană și organizarea ei prezintă, în fața istoriei, un element nou, — pe care niciuna din celelalte comunicații nu-l oferă într'un mod atât înalt, anume cooperarea pacifică în domeniul aerian, chiar a popoarelor care a manifestat până eri sentimente protivnice.

Cooperarea aeriană a diferitelor state, la una și aceeași linie aeriană cu caracter internațional, elimină noțiunea imperialismului care ar rezulta din tendința supremației aeriene, care deasemenea este o lovitură nouă a aparițiunii forțelor văzduhului.

(După „România Aeriană” Anul II No. 4)

XXXII. — Comerțul în Chicago.

Americanii sunt foarte reclamagii. Nicăieri în lume nu se fac reclame atât de multe și atât de bine ticluite, ca în Statele Unite. Chicago, însă, e în fruntea tuturor orașelor americane, în această privință.

Următoarea pildă ne va da o idee de reclame meșteșugite și hazlii, prin care își atrag mușterii, negustorii din Chicago. Timp de o lună de zile, zidurile Chicagoului au fost acoperite cu afișe pe care se citeau numai aceste cuvinte: „Luați-vă numai după acești pași!“! Fiecare se întreba: Ce pași? Ai cui pași? Și unde să'i urmezi? Nu se vorbea decât de asta în tot orașul. Toată lumea era curioasă să știe, ce rost aveau acele anunțuri: când, într-o dimineață, când toți se duceau pela treburile, se observară niște urme de pași, făcute dintr'un metal strălucitor, înfipite pe trotuare. Toate aceste tălpi sclipitoare, așezate la depărtarea unui pas, duceau în acelaș loc, și anume: la magazinul unui fabricant de încălțăminte. Lumea râse cu gust de această reclamă minunată, care îmbogăți pe cel ce o ticluise. Asemenea reclame meșteșugite, care ațâță curiozitatea, sunt foarte obișnuite în Chicago. Negustorii caută să se întrecă între ei, în această privință. Este chiar o școală anumită în care se învață meșteșugul de a face reclamă. Un negustor trebuie, înainte de toate, să știe să'i atragă cât mai mulți mușterii și mai cu seamă pe femei. Acestea deși foarte curioase din fire, sunt neîncrezătoare și nu se duc pe la magazinele cu reclame, decât dor ca să vadă, așa în treacăt, ce lucruri grozave se vând acolo; dar odată ce au intrat în magazin, foarte puțin destoinic ar fi negustorul, care le-ar lăsa să plece fără să fi vândut ceva.

Marele magazine americane cheltuiesc foarte mult cu reclamele. Ele 'și-au ziaristii lor anumiți, însărcinați numai cu facerea anunțurilor și a reclamelor. Sunt ziaristi, cari câștigă câte 50 mii lei pe an, numai ticluind anunțuri atrăgătoare și reclame, care deșteaptă curiozitatea. Cel ce are

o idee mai deosebită în această privință, o vinde foarte scump ziaristilor. Cei mai de seamă artiști din serviciul marilor magazine primesc la ei acasă, de două ori pe săptămână, pe toți acei cari ar putea născoci reclame mai deosebite. Câteodată vin la ei până la 150 persoane pe zi, dar din o sumedenie de reclame nu se aleg decât 2—3 care sunt foarte bine plătite.

Lumea din America dă foarte puțină atenție anunțurilor publicate de mai multe ori în șir, fără să li se schimbe cuprinsul.

De asemenea nu bagă în seamă anunțurile făcute după obiceiul englez, adică acelea în care se repetă de 50—60 ori acelaș cuvânt.

Pentru a ațâța curiozitatea publicului american, trebuie să se schimbe foarte des cuprinsul anunțurilor.

Chipul cum își fac reclamăarele magazine de noutăți, poate sluji de pildă în această privință. Directorii lor nu se mulțumesc să facă prin ziare anunțuri scrise cu litere mari, cum că în cutare zi, va avea loc vânzarea sau expoziția cutărui soi de mărfuri, ci publică un articol bine scris și scurt în acelaș timp. Dacă, depildă, e vorba de haine de iarnă în acel articol, ei arată, că față de frigul ce s'a lăsat de câțva timp, e nevoie ca lumea să se îmbrace cu haine groase; că acum, hainele cele mai bune, cele mai ieftine și cele mai frumoase se găsesc în stabilimentul lor și că vizitarea magazinului va încredința pe toți de acest adevăr. Ei mai adaogă că e mult mai înțelept lucru să cheltuești o mică sumă de bani, cumpărându-ți un palton frumos decât să capeți vreo boală și să cheltuești sume mari cu medicii și cu doctoriile; în sfârșit, mai spun, că paltoanele lor sunt aduse deadreptul din Paris, unde au fost croite de cei mai desăvârșiți maeștri. În cele din urmă, caută să încredințeze lumea, că o asemenea marfă se vinde foarte iute și că acei cari nu vor să piardă un așa chilipir, trebuie să se grăbească.

A doua zi, un alt articol va arăta tot cu atăta meșteșug

cât de necesar e să cumperi bluze de mătase sau umbrele.

Negustorii cunosc sufletul femeilor și știu cum să le atragă. Dealtfel, aceste anunțuri sunt scrise în așa chip, în cât, fără să vrei, te interesezi de cele arătate. În această privință, negustorii americani sunt mai presus decât cei din Europa. Negustorii din lumea veche își fac reclamele pentru cei ce au nevoie de cumpărat, pe când negustorii din lumea nouă le scriu în așa chip încât să intereseze pe toată lumea și stărnesc dorința de a cumpăra și în acei cari, într'un moment dat, n'au numai decât trebuință de lucrul pomenit în reclamă.

Nicăieri în lume nu se cheltuesc atâți bani cu anunțurile, ca'n America. Mulți negustori cheltuesc, fără a sta la gânduri, câte 25000 lei pentru reclame. Priveliștea unui mare magazin cum e, bunăoară, acel al negustorului Marshall Field, a doua zi după publicarea anunțurilor prin ziare poate da o pildă de foloasele aduse de reclama bine făcută. Lupta cumpărătorilor, cari se duc cu duimul, se înghesue și se strivesc pe la tejghele, e cu adevărat uimitoare.

La Chicago, este o casă de comerț cu totul deosebită. De acolo poți să cumperi de toate, dar nu ți se vinde nimic pe loc. Casa aceasta n'are un magazin propriu zis, în care să se vândă mărfurile. Mușterii ei sunt împrăștiați prin toată America și chiar prin celelalte continente. Toate cererile se fac prin poștă. Ea are un catalog foarte gros, pe care l trimite pe la lume, în schimbul a 75 bani, deși cheltuiește numai cu transportul lui câte 1.50 lei de bucată. Dar pentru ca să nu rămâie păgubași, directorii casei scriu persoanelor cărora le trimit catalogul, cam în chipul acesta :

„Nu putem să vă dăm degeaba un volum, care ne ține pe noi cel puțin 5 lei, cu transport cu tot; dar dacă în adevăr voiți să faceți cumpărături dela noi, dovediți-ne-o, cumpărând mai întâi catalogul nostru; la rândul nostru, suntem gata să vă scădem cei 75 de bani, cari i-ați dat“.

Având catalogul, poți să ți alegi tot ce ți place din el, apoi trimiți costul și scurt timp după aceea, primești mărfurile comandate.

Ceia ce-i curios, e că nici odată nu poți cumpăra ceva pe loc. Dacă te duci singur, să-ți faci cumpărăturile, ți se arată probe, dar nu ți se poate vinde nimic pe dată. Trebuie să faci ca și cum ai locui în alt oraș, adică să ți înscrii comanda, s'o plătești și să aștepti să ți fie trimisă acasă.

Acest soi de magazine e foarte nemerit pentru starea de lucruri din Statele-Unite.

Aci, milioane de locuitori, trăind pe la moșii singurate, sau prin sătisoare depărtate n'au nici un mijloc de a și îngheba lucrurile, de cari au nevoie.

În Europa, unde orașele mari sunt numeroase și unde depărtările dintre sate și orașe nu sunt atât de mari, acest fel de magazin n'are rost.

Un agricultor american, a cărui moșie e așezată la sute de kilometri depărtare de orașul cel mai apropiat, e nevoit să se îndrepte către magazinul de care am pomenit. Uitându-se în catalogul, cât toate zilele de mare, care cuprind mii de fotografii și prețurile tuturor lucrurilor gândite și negândite ca: încălțăminte, hamuri, farfurii, plane, covoare, haine, cărți, etc., își alege cele ce-i trebuiesc și și face comanda, alăturând costul ei. Așa se poate lămuri, pentru ce acest statiliment primește până la 30.000 de scrisori pe zi.

În biurourile, în care se deschid scrisorile primite de această casă, nu sunt decât femei, ca slujbăse. Munca lor e foarte lămurită. Ele caută mai întâi să vadă, dacă comanda este deslușită făcută; apoi trimit fiecare scrisoare la despărțăminte, în care se vând obiecte cerute în ea. Acolo, se scrie, pe fiecare obiect comandat de acelaș mușteriu, unul și acelaș număr ca să se poată cunoaște mai cu ușurință lucrurile, ce trebuiesc impachetate la un loc. Funcționarele cercetează, apoi, dacă suma primită se po-

trivește cu factura totală: dacă se potrivește, atunci trimit acea sumă la casă.

E foarte firesc să ne întrebăm dacă mușterii sunt totdeauna mulțumiți de chipul cum li se îndeplinesc cererile, și dacă nu fac vreodată plângeri în această privință.

Desigur că se fac plângeri și încă multe, dar obiceiul casei e să ție seama de ele, când sunt întemeiate. În cazul acesta, se scrie mușterii să trimeată înapoi lucrurile de care e nemulțumit. Cassa, îndată ce primește pachetul, restituie neîntârziat banii, fără a'și opri nimic pentru cheltuielile de transport.

Directoul acestui magazin știe că, toată faima și bunul mers al afacerilor sale, nu atârână decât de încrederea pe care a știut să o însușească mușterilor săi. El își dă seama că e mai bine să cheltuiască câțiva lei, decât să piardă un mușteriu, care fiind nemulțumit, i-ar defăima casa. Cata-loagele sunt făcute cu cea mai mare bună credință. Mușterii știu că, de se face vreo greșeală dela magazin, nu vor rămâne nesatisfăcuți.

Chipul cum se lucrează în acest stabiliment, cu cei 2500 funcționari ai săi, cu sutele de dactilografi și cu sgomotul neîntrerupt al mașinelor de scris, cu cele 22 ascensoare ale sale, care se urcă și se scoboară fără răgaz, cu cele 60 de telefoane, prin care se vorbește fără încetare, — poate da o idee de felul cum se fac afacerile în Chicago. Casa aceasta are 2 milioane de mușterii și registrele ei sunt atât de meșteșugit ținute, încât într-o clipă se poate găsi rubrica fiecăruia dintr'nsii.

Corespondența zilnică e colosală; cu toate acestea, foarte rar se întâmplă să se facă vreo greșeală; de oarece se dă cea mai mare băgare de seamă tuturor lucrărilor și'n fiecare birou nu se face decât una și aceeași lucrare.

Americanii prețuiesc prea mult timpul, pentru ca să-l piardă, lipind, în asemenea colos de stabiliment, scrisorile cu mâna. Ele sunt aruncate cu vrafurile într'un aparat năstrușnic, care lipește câte 100 de scrisori pe minut.

De asemenea, nu e vreme să se trimeată la poștă câte o tonă de scrisori, pentru a li se stampila timbrele. Casele comerciale mari din Chicago s'au învoit cu Direcțiunea Poștelor ca să le vândă timbre ștampilate gata.

Numai o singură Cassă a cumpărat dintr'o dată de 125.000 lei asemenea timbre. Se vând timbre de acest soi, în fiecare lună de mai bine de 3 milioane de lei. La poșta centrală, se ștampilează 10 ore pe zi timbrele vândute în chipul acesta. Nu e mult timp de când s'a născut această înlesnire cu timbre ștampilate. Acum sunt în Chicago vre-o 60 din cele mai de seamă case comerciale, care au căpătat învoirea dela Direcția generală a poștelor, să'și puie astfel de mărci pe scrisori. Aceste case mai pot avea și câte un birou de poștă în magazinele lor. Acolo, sub supravegherea unui inspector poștal, funcționarii caselor aleg scrisorile și le trimit în saci deadreptul la gară, la ora plecării trenurilor.

Negustorii de obicei o duc foarte bine în Chicago. Banii sunt din belșug acolo dar și munca e înverșunată. Se muncește de dimineață până seara și, un om care n'ar avea de lucru, n'ar ști cum să'și treacă vremea. Toți sunt tineri și plini de putere. Unui negustor care n'a făcut avere până la 40 ani, nu-i rămâne decât un singur lucru de făcut; să plece din Chicago, căci acolo nu e socotit decât drept un om de nimic. În tot Chicago, un om de 30 de ani e privit ca bătrân; La 38 ani trebuie să fie milionar, ca să aibă vreo trecere.

Oamenii, în genere, sunt judecați după chipul cum își îndeplinesc sarcina lor în viață. Singura sarcină, singurul țel al locuitorilor din Chicago e să câștige bani; și, trebuie să recunoaștem că, dela țărnișele oceanului Pacific, până la acele ale Atlanticului, nimeni nu se poate măsura cu ei în această privință. Cu creerul veșnic în fierbere, cu mintea îndreptată veșnic spre aceiași țință, fiecare se silește să atingă scopul urmărit de toți. Avere, setea de bogății sunt singurul imbold, care împing la o muncă veșnică, pe lo-

trivește cu factura totală: dacă se potrivește, atunci trimite acea sumă la casă.

E foarte firesc să ne întrebăm dacă mușterii sunt totdeauna mulțumiți de chipul cum li se îndeplinesc cererile, și dacă nu fac vreodată plângeri în această privință.

Desigur că se fac plângeri și încă multe, dar obiceiul casei e să ție seama de ele, când sunt întemeiate. În cazul acesta, se scrie mușterii să trimeată înapoi lucrurile de care e nemulțumit. Cassa, îndată ce primește pachetul, restituie neîntârziat banii, fără a'și opri nimic pentru cheltuielile de transport.

Directoul acestui magazin știe că, toată faima și bunul mers al afacerilor sale, nu atârna decât de încrederea pe care a știut să o însușească mușterilor săi. El își dă seama că e mai bine să cheltuiască câțiva lei, decât să piardă un mușteriu, care fiind nemulțumit, i-ar defăima casa. Cata-loagele sunt făcute cu cea mai mare bună credință. Mușterii știu că, de se face vreo greșeală dela magazin, nu vor rămâne nesatisfăcuți.

Chipul cum se lucrează în acest stabiliment, cu cei 2500 funcționari ai săi, cu sutele de dactilografi și cu sgomotul neîntrerupt al mașinelor de scris, cu cele 22 ascensoare ale sale, care se urcă și se scoboară fără răgaz, cu cele 60 de telefoane, prin care se vorbește fără încetare, — poate da o idee de felul cum se fac afacerile în Chicago. Casa aceasta are 2 milioane de mușterii și registrele ei sunt atât de meșteșugit ținute, încât într-o clipă se poate găsi rubrica fiecăruia dintr'nsii.

Corespondența zilnică e colosală; cu toate acestea, foarte rar se întâmplă să se facă vreo greșeală; de oarece se dă cea mai mare băgare de seamă tuturor lucrurilor și'n fiecare birou nu se face decât una și aceeași lucrare.

Americanii prețuiesc prea mult timpul, pentru ca să-l piardă, lipind, în asemenea colos de stabiliment, scrisorile cu mâna. Ele sunt aruncate cu vrafurile într'un aparat năstrușnic, care lipește câte 100 de scrisori pe minut.

De asemenea, nu e vreme să se trimeată la poștă câte o tonă de scrisori, pentru a li se stampila timbrele. Casele comerciale mari din Chicago s'au învoit cu Direcțiunea Poștelor ca să le vândă timbre ștampilate gata.

Numai o singură Cassă a cumpărat dintr'o dată de 125.000 lei asemenea timbre. Se vând timbre de acest soi, în fiecare lună de mai bine de 3 milioane de lei. La poșta centrală, se ștampilează 10 ore pe zi timbrele vândute în chipul acesta. Nu e mult timp de când s'a născut această înlesnire cu timbre ștampilate. Acum sunt în Chicago vre-o 60 din cele mai de seamă case comerciale, care au căpătat învoirea dela Direcția generală a poștelor, să'și puie astfel de mărci pe scrisori. Aceste case mai pot avea și câte un birou de poștă în magazinele lor. Acolo, sub supravegherea unui inspector poștal, funcționarii caselor aleg scrisorile și le trimit în saci deadreptul la gară, la ora plecării trenurilor.

Negustorii de obicei o duc foarte bine în Chicago. Bani sunt din belșug acolo dar și munca e înverșunată. Se muncește de dimineață până seara și, un om care n'ar avea de lucru, n'ar ști cum să'și treacă vremea. Toți sunt tineri și plini de putere. Unui negustor care n'a făcut avere până la 40 ani, nu-i rămâne decât un singur lucru de făcut; să plece din Chicago, căci acolo nu e socotit decât drept un om de nimic. În tot Chicago, un om de 30 de ani e privit ca bătrân; La 38 ani trebuie să fie milionar, ca să aibă vreo trecere.

Oamenii, în genere, sunt judecați după chipul cum își îndeplinesc sarcina lor în viață. Singura sarcină, singurul țel al locuitorilor din Chicago e să câștige bani; și, trebuie să recunoaștem că, dela țărnișurile oceanului Pacific, până la acele ale Atlanticului, nimeni nu se poate măsura cu ei în această privință. Cu creerul veșnic în fierbere, cu mintea îndreptată veșnic spre aceeași țință, fiecare se silește să atingă scopul urmărit de toți. Avere, setea de bogății sunt singurul imbold, care împing la o muncă veșnică, pe lo-

cuitorii din Chicago. Toți sunt cuprinși de frigurile dorinței de câștig și, deaceia, toți muncesc din greu și fără răgaz.

În Chicago, lefurile sunt mici și traiul cât se poate de greu; de aceea, e foarte rău de omul care n'are ambiția să se ridice, ci se mulțumește să lucreze pentru alții. Din-potrivă, cei ambițioși și cei îndrăsneți, au totdeauna puțință să facă avere acolo, căci cel mai deștept și mai harnic învinge mereu.

În cei din urmă 10 ani, s'au făcut în Chicago de două ori mai multe uzine, decât erau, iar comerțul a crescut de la 3 miliarde la 4 miliarde de lei pe an. Lefurile s'au urcat cu 10%, dar viața s'a scumpit cu 40 la sută.

Mijlocia lefurilor, — începând cu păcătosul câștig al sărmanelor femei, care agonisesc câte 10 bani cosând o pereche de pantaloni, până la leafa directorului vreunei companii, care primește câte 500.000 lei pe an, — e de 50 lei pe săptămână. Chiriile, în acest oraș, sunt de trei ori mai mari decât în celelalte orașe.

Când e vorba de strâns averi mari, Chicago e cel dintâi oraș din lume, pentru acei pe care îi ocrotește norocul, dar foarte greu trăiește acolo cel puțin norocos.

Pricina pentru care orașul acesta a ajuns unul din cele mai de seamă orașe comerciale din lume, e datorită, în mare parte, firii locuitorilor săi. Aceștia fiind emigranți și fii de emigranți, din toate țările pământului, sunt dintre cei mai tari și dintre cei mai întreprinzători oameni din păturile lor. Afară de aceasta, pilda pe care o dau cei mai mulți muncind cu râvnă, îi îmboldește pe toți la muncă. Cum ar putea cineva lucra alene, în mijlocul fierberii tuturor ? !

Unii din locuitorii Chicagului socot, însă, că alta e pricina izbânzii lor. Un învățat european, ducându-se odată la Chicago, întrebă pe un bogătaș de acolo, care în scurt timp ajunsese milionar, dacă se gândise vre-odată la cauzele izbânzi sale.

„Le-am căutat adesea ori, răspunse el, dar n'am putut găsi decât una singură: sărăcia; sărăcia, a cărei mușcătură usturătoare face pe un copil bărbat“.

Dacă sărăcia ar avea aceeași înrăurire asupra tuturor, în scurt timp, ea ar dispărea de pe fața pământului. Toți cei care se plâng de sărăcie ar trebui să ia pildă dela Americani și să muncească cu râvnă și cu destoinicie, cași dâșii: căci numai astfel va putea scăpa de această dușmană neîmpăcată.

Leonardescu și Adamiu
(Cât și cum se muncește în America)

C343-19
2,00

2/10/20

TABLA DE MATERIE

	Pag.
I. Societățile comerciale	5
II. Bursa. Bursele din Europa	8
III. Ruinații la bursă	13
IV. Scadența. O legendă fantastică	15
V. Cartele, trusturi, syndicate și concern sau consorțiu	17
VI. Miliardarii americani	20
VII. Dumping-ul	22
VIII. Arta de a cumpăra și vinde	24
IX. Despre mărfuri	25
X. Importanța agriculturii în România	31
XI. Reforma agrară: un act de dreptate socială	33
XII. Cultura cerealelor în România	35
XIII. Mijloace pentru înaintarea agriculturii	37
XIV. Standardizarea cerealelor	42
XV. Magaziile cu silozuri	43
XVI. Condițiunile și uzanțele comerțului nostru de cereale	48
XVII. Scăderea prețului cerealelor și speculațiunea internațională	50
XVIII. Istoricul morăritului, aiurea și la noi	51
XIX. Franța industrială	54
XX. Istoricul viilor în România	58
XXI. Viile României	61
XXII. Necesitatea introducerii vinurilor românești pe piețele străine	63
XXIII. Marile noastre căi de comunicație: Dunărea și Marea Neagră	64
XXIV. Raționalizarea economică a întreprinderii	67
XXV. New-York. Spiritul de economie	69
XXVI. Marile magazine	71
XXVII. Portul Londra și dokurile ei	76
XXVIII. Fabricile de încălțăminte în America	79
XXIX. Industria bumbacului	84
XXX. Navigația aeriană, o știință nouă	86
XXXI. Un program internațional pentru anul 1928	88
XXXII. Comerțul în Chicago	92

